

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Видання 2-ге, перероблене та доповнене

*За редакцією доктора економічних наук, професора,
академіка АЕН України Ю.Г. Козака,
доцента Н.С. Логвінової, доктора економічних наук,
професора І.Ю. Сіваченка*

*Рекомендовано
Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник для студентів
вищих навчальних закладів*



Київ – 2006

УДК 330.5(075.8)

ББК 65.428я73

З-78

Гриф надано Міністерством освіти і науки України
(Лист № 272 від 27.02.1999 р.)

Рецензенти:

О.І. Амоша — академік НАН України, доктор економічних наук, професор, директор Інституту економіки промисловості НАН України;

Ю.В. Макогон — доктор економічних наук, професор, академік АЕН України, завідувач кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету

Автори:

Козак Ю.Г., Логвінова Н.С., Сіваченко І.Ю., Якубовський С.О., Левицький М.А., Ковальов А.І., Граматик Ю.І., Осипов В.М., Барановська М.І., Побережний Д.В., Теряєва Ю.О., Семенцов М.В., Козак А.О., Шаповал С.С., Стасюк В.П., Семенцова М.М., Кіро О.С., Уханова І.О., Локатарьова О.В.

За редакцією Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, І.Ю. Сіваченка

З-78 Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник; 2-ге вид., перероб. та доп. — Київ: Центр навчальної літератури, 2006. — 792 с.

ISBN 966-364-221-1

У навчальному посібнику на підставі висвітлення теоретичних основ зовнішньоекономічної діяльності з'ясовується низка найважливіших питань функціонування підприємства для головного суб'єкта ЗЕД. Особливий наголос робиться на аналіз сучасних моделей ЗЕД підприємства, на розгляді функціонального забезпечення ЗЕД підприємства та на дослідженні його міжнародної конкурентоспроможності.

Призначений для студентів економічних вузів та факультетів, а також для фахівців у галузі зовнішньоекономічної діяльності.

ISBN966-364-221-1

© Козак Ю.Г., Логвінова Н.С.,
Сіваченко І.Ю. та ін., 2006

© Центр навчальної літератури, 2006

ПЕРЕДМОВА

Перебудова економіки України на ринкових засадах супроводжується дедалі більшим залученням нашої країни до існуючої системи світогосподарських зв'язків. Інтегрування економіки України у світове господарство, її участь у різних видах міжнародного підприємництва підвищує роль та значення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємства. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства, яка здійснюється шляхом проведення комерційних операцій, є важливим елементом механізму управління зовнішньоекономічними відносинами. Зовнішньоекономічні відносини виявляються у формах обміну матеріальними товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці, результатами виробничо-технічного співробітництва між країнами.

Для підвищення рівня відкритості української економіки необхідно створювати для підприємств більш сприятливі умови щодо виходу на зовнішні ринки. Широкий вихід підприємств на зовнішні ринки може бути ефективним лише в тому випадку, якщо спеціалісти у галузі ЗЕД оволодіють теорією та практикою здійснення зовнішньоекономічних операцій. Виходячи з цього, метою навчального посібника є систематизація та узагальнення закономірностей, умов, принципів, процесів здійснення ЗЕД підприємствами, забезпеченні більш глибокого розуміння стратегічних та процедурних аспектів ЗЕД. Отримання фахівцями теоретико-методологічних знань щодо прийняття оптимальних управлінських рішень і прогнозів у зовнішньоекономічній сфері, в озброєнні їх вмінням аналізувати об'єктивні закономірності формування зовнішньоекономічних зв'язків з урахуванням певних інтересів суб'єктів господарювання, різних форм міжнародного співробітництва, напрямів реалізації зовнішньоекономічної стратегії і тактики в межах зовнішньоекономічної політики

України — усе це істотно сприяє ефективному розвитку зовнішньоекономічної діяльності як об'єктивної підстави інтегрування України у світове господарство.

Це зумовило структуру посібника, яка складається з чотирьох частин. Частина I присвячена висвітленню теоретичних питань, загальній характеристиці ЗЕД, механізму регулювання ЗЕД, який втілює питання митно-тарифного, нетарифного та валютного регулювання, особливостям управління ЗЕД на рівні усієї країни та регіону зокрема. Оскільки в сучасних умовах акцент зовнішньоекономічної діяльності дедалі зміщується в регіони, увага зосереджується на випробуванні у світовій практиці форм і методів активізації міжнародного регіонального співробітництва, перед усім євро регіонального співробітництва. У цьому випадку значне місце приділяється Одеському регіону з його значним виробничим та експортним потенціалом, великими можливостями для розвитку бізнесу, сприятливими факторами інтегрування у європейські та міжнародні структури.

У частині II розглядається місце та роль підприємства у ЗЕД, його організаційно-функціональна структура, питання ліцензування експортно-імпортних операцій та відповідальності за порушення у сфері зовнішньоекономічних зв'язків. Докладно висвітлюються особливості двох моделей ЗЕД: зовнішньоторговельної та виробничо-інвестиційної, існування яких базується на поділі зовнішніх комерційних зв'язків та за структурною ознакою, яка охоплює основні види міжнародного підприємництва. Подано порядок укладення, реєстрації та обліку зовнішньоекономічного договору (контракту). Детально охарактеризовано діяльність підприємств у спеціальних правових режимах ЗЕД, а також показано підходи їх до оцінювання ефективності ЗЕД підприємств.

У частині III подано характеристику міжнародній конкурентоспроможності підприємства, визначено конкурентоспроможність українських підприємств на міжнародних ринках.

Частина IV присвячена функціональному забезпеченню ЗЕД. У ній узагальнено аспекти митного оформлення експортно-імпортних операцій, охарактеризовано особливості транспортного забезпечення та страхування в ЗЕД. Особлива увага приділена проблемам валютно-фінансових та платіжних умов ЗЕД, які залежать від виду діяльності і потребують використання специфічних механізмів та інструментів. Від вибору форм та умов розрахунків залежать швидкість та гарантії одержання платежу, суми витрат, пов'язаних із проведенням операцій через банк, та значною мірою валютна ефективність угоди.

У навчальному посібнику вміщено таблиці, схеми, контрольні запитання та тести для самоперевірки.

При формуванні змісту посібника були використані нормативно-правові акти, які регулюють ЗЕД підприємств в Україні, та праці провідних зарубіжних та вітчизняних вчених у галузі ЗЕД, що містяться в списку рекомендованої літератури.

ЧАСТИНА I ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розділ 1. Загальна характеристика зовнішньоекономічної діяльності

Ключові терміни: *зовнішньоекономічна діяльність; зовнішньоторговельна та виробничо-інвестиційна діяльність; принципи зовнішньоекономічної діяльності; суб'єкти та види зовнішньоекономічної діяльності; режим найбільшого сприяння; національний режим; спеціальний режим.*

1.1. Сутність та принципи ЗЕД

Під зовнішньоекономічною діяльністю розуміють діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [4].

Зовнішньоекономічна діяльність в усіх країнах спрямована на:

- ♦ сприяння вирівнювання темпів економічного розвитку;
- ♦ порівнянність витрат виробництва на національному та світовому рівнях;
- ♦ реалізацію переваг міжнародного поділу праці, що сприяє зростанню ефективності національних економік.

Функціями ЗЕД є:

- ♦ організація та обслуговування міжнародного обміну природними ресурсами та результатами праці в їх матеріальній та вартісній формах;
- ♦ міжнародне призначення споживчої вартості продуктів міжнародного поділу праці;
- ♦ організація міжнародного грошового обігу.

Практичне значення ЗЕД для країн полягає в можливості одержувати валютну виручку від експорту, підвищувати технічний рівень виробництва (за рахунок імпорту, більш ефективної техніки та технологій), виробляти конкурентоспроможну продукцію.

У сучасних умовах ЗЕД держав являє собою систему економічних відносин, які складаються при обміні ресурсами між країнами та їх економічними суб'єктами. Економічні відносини запроваджують усі аспекти економічного життя держави: виробництво, торгівлю, інвестиційну сферу та фінанси.

Зовнішньоекономічна діяльність являє собою багатомірну цілісну систему господарювання. Вона залучає до себе дві основні підсистеми:

- ♦ зовнішньоторговельну діяльність;
- ♦ міжнародну виробничо-інвестиційну діяльність.

Зовнішньоекономічна діяльність як вихід торговельних зв'язків за межі національних кордонів — це кон'юнктурний рівень. Такий стан зумовлений передусім тим, що інтернаціоналізація охоплює лише сферу обігу. Підключення до системи господарських зв'язків на рівні товарного руху капіталу та обслуговуючих його валютно-кредитних відносин робить ту чи іншу країну цілком залежною від кон'юнктури світового ринку як системи одиничних ринків.

Зовнішньоекономічна діяльність торговельної спрямованості утворюється в традиційній формі (товар-група, одиничний товар) на міжнаціональному стикі переважно загального та часткового поділу праці.

Досліджується лише сфера зовнішньої торгівлі та аналізується кон'юнктура товарних ринків.

Міжнародна виробничо-інвестиційна діяльність — це стратегічний рівень тому, що зовнішньоекономічна діяльність у цьому випадку втілює генеральну тенденцію соціально-динамічного процесу, має серйозний (можна сказати визначальний) вплив на характер розвитку як національних економік, так і на функціонування міжнародної економіки, а також стандарти якості і критерій ефективності виробництва і використання ресурсів, стандарти якості життя, норм поведінки тощо.

Зовнішньоекономічна діяльність утворюється тут на підставі інтернаціоналізації, котра охоплює всі стадії відтворювального процесу, а також інформаційну, правову і соціально-культурну інфраструктуру. Підключення країни до системи світогосподарських зв'язків на рівні технологічного поділу праці в самому виробництві залучає її до єдиного світогосподарського простору, ядром якого і є виробничо-інвестиційна діяльність. Країна отримує прямий доступ до цілісного світового ринку товарів і капіталів, до нових технологій і сучасного менеджменту.

Кожний з відзначених рівнів зовнішньоекономічної діяльності сам по собі не відображає усієї гами відносин, що складаються в цій системі. Кожний рівень фіксує лише певну сторону господарського буття, певну грань відносин його елементів. Це так чи інакше виражається в можливих моделях зовнішньоекономічної діяльності (рис.1.1).

Ефективність господарської діяльності вітчизняних підприємств у рамках правової системи України визначається, насамперед, ступенем досконалості охоплення сфер регулювання і ліберальності її законодавства. У зв'язку з цим зростає значення правового регулювання питань функціонування різних суб'єктів ЗЕД.

Зовнішньоекономічна діяльність регулюється такими нормативними актами: Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” (див. додаток А), “Про порядок здійснен-

Розділ 1. Загальна характеристика зовнішньоекономічної діяльності

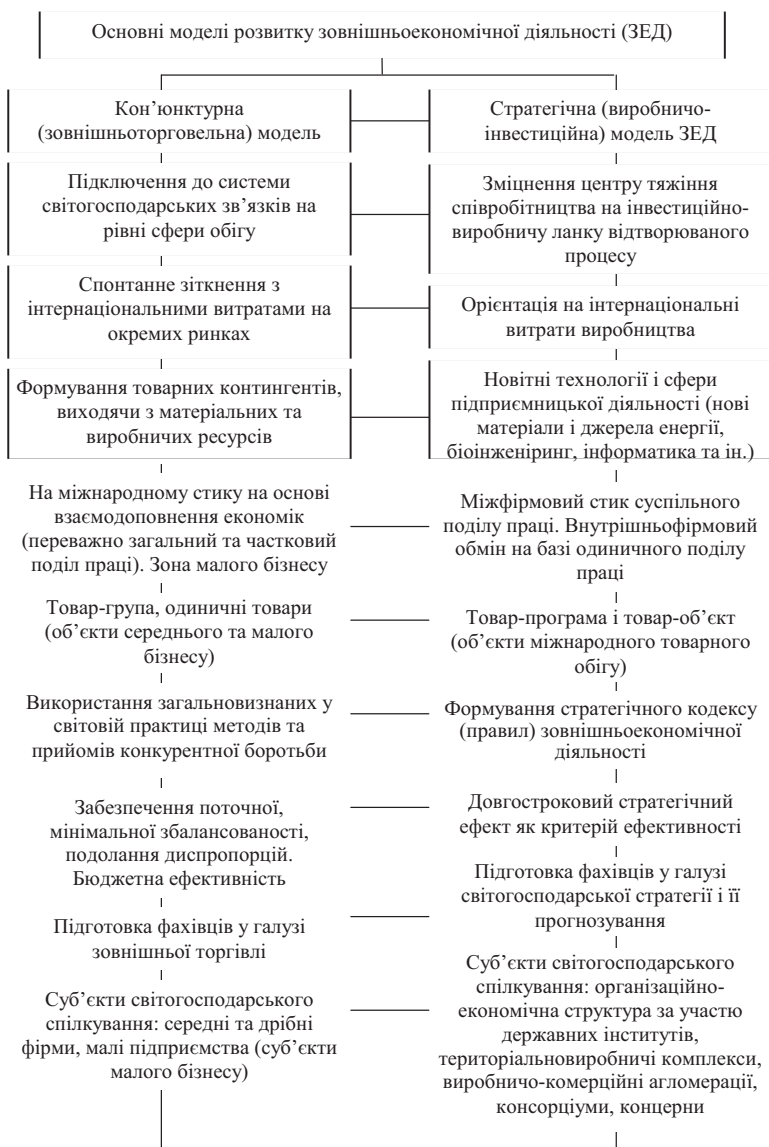


Рис. 1.1. Основні моделі розвитку зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД)

ня розрахунків в іноземній валюті”, “Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності”, “Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах”, “Про режим іноземного інвестування”, “Про інвестиційну діяльність” та ін. [3, 5, 8, 10, 11, 12].

При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності керівники та спеціалісти в процесі прийняття тих чи інших рішень керуються рядом принципів, які декларуються у спеціальних документах або є своєрідною нормою, звичаєм.

На міжнародному рівні найбільш повний перелік принципів організації міжнародних економічних відносин є в “Хартії економічних прав і обов’язків держав”, прийнятій IV спеціальною сесією генеральної Асамблеї ООН у 1974 р. В Хартії вказано такі принципи:

- ◆ суверенітет;
- ◆ територіальна цілісність і політична незалежність держав;
- ◆ суверенна рівність усіх держав;
- ◆ ненапад і невтручання у внутрішні справи;
- ◆ взаємна та справедлива вигода;
- ◆ мирне співіснування;
- ◆ рівноправність і самовизначення народів;
- ◆ мирне регулювання спорів;
- ◆ усунення несправедливості, що виникає внаслідок застосування сили та позбавляє націю засобів для її нормального розвитку;
- ◆ сумлінне виконання міжнародних обов’язків;
- ◆ повага прав людини та основних свобод;
- ◆ відсутність прагнення до гегемонії в сферах впливу;
- ◆ сприяння міжнародної соціальної справедливості;
- ◆ міжнародне співробітництво з метою розвитку;
- ◆ вільний доступ до морів і від них — до країн, що їх не мають.

Значна частина міжнародних принципів ЗЕД діє в межах інтеграційних угруповань. Так, принципи ЗЕД у Європейському Союзі містяться в Білій книзі (1985 р.) і включають:

- ◆ контроль і оформлення документів на товари, що перетинають національні кордони;
- ◆ свободу пересування осіб для працевлаштування або постійне місце проживання у будь-якій країні;
- ◆ уніфікацію технічних норм і стандартів;
- ◆ відкриття споживчих ринків;
- ◆ лібералізацію фінансових послуг;
- ◆ поступове відкриття ринку інформаційних послуг;
- ◆ лібералізацію транспортних послуг;
- ◆ створення сприятливих умов для промислового співробітництва з урахуванням законодавства про права на інтелектуальну і промислову власність;
- ◆ усунення фіскальних бар'єрів.

На національному рівні принципи ЗЕД закріплюються в законодавчих актах відповідних країн. Так, в Україні, згідно зі статтею 2 Закону “Про зовнішньоекономічну діяльність”, суб'єкти господарської діяльності керуються такими принципами:

- ◆ суверенітет у здійсненні ЗЕД: суб'єкти ЗЕД самостійно і незалежно здійснюють ЗЕД на території України, неухильно виконуючи усі договори і зобов'язання країни в галузі міжнародних економічних відносин;
- ◆ свобода ЗЕД: суб'єкти ЗЕД добровільно вступають у зовнішньоекономічні зв'язки; мають право здійснювати ЗЕД у будь-яких формах; зобов'язані додержуватися встановленого порядку при здійсненні ЗЕД; мають виключне право власності на всі одержані ними результати ЗЕД;
- ◆ юридична рівність і недискримінація. Цей принцип полягає в рівності перед законом усіх суб'єктів ЗЕД, незалежно від форм власності; забороні будь-яких дій держави, результатом яких є обмеження прав і дис-

- кримінація суб'єктів ЗЕД, а також іноземних суб'єктів господарської діяльності за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками; неприпустимості обмежувальної діяльності з боку будь-яких її суб'єктів;
- ♦ верховенство закону: ЗЕД регулюється тільки законами України; забороняється застосування підзаконних актів та актів управління місцевих органів, що в будь-який спосіб створюють для суб'єктів ЗЕД умови менш сприятливі, ніж ті, які встановлені законами України;
 - ♦ захист інтересів суб'єктів ЗЕД. Цей принцип полягає в тому, що Україна як держава забезпечує рівний захист інтересів усіх суб'єктів ЗЕД та іноземних суб'єктів господарської діяльності на її території згідно із законами України, а також рівний захист усіх українських суб'єктів ЗЕД за межами України згідно з нормами міжнародного права; здійснює захист державних інтересів України, як на її території, так і за її межами лише відповідно до її законів, умов підписання нею міжнародних договорів та норм міжнародного права;
 - ♦ еквівалентність обміну, неприпустимість демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів.

1.2. Основні суб'єкти та види ЗЕД

До основних суб'єктів ЗЕД відносяться:

- ♦ фізичні особи — громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність згідно із законами України і постійно проживають на території України;
- ♦ юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на її території;
- ♦ об'єднання фізичних, юридичних, фізичних та юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно із законами України, але які мають постійне місцезнаходження

на території України і яким законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;

- ♦ структурні одиниці суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно із законами України (філії, відділення тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України;
- ♦ інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України.

Відповідно до чинного законодавства, суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності можуть здійснювати такі її види:

- ♦ експорт та імпорт товарів, капіталів і робочої сили;
- ♦ надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, юридичних, туристських та інших, а також надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України;
- ♦ наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання і підготовка спеціалістів на комерційній основі;
- ♦ міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;
- ♦ кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- ♦ створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних та страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених її законом;

- ◆ спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;
- ◆ підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торгових марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності. Аналогічна діяльність суб'єктів за межами України;
- ◆ організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, здійснюваних на комерційній основі, за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- ◆ організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібно торгівлі на території України за іноземну валюту у випадках, передбачених законодавством України;
- ◆ товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- ◆ орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- ◆ операції з придбання, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;
- ◆ роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами;

- ♦ робота іноземних фізичних осіб на контрактній платній основі із суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами;
- ♦ інші не заборонені законодавством України види зовнішньоекономічної діяльності.

1.3. Право суб'єктів господарювання на здійснення ЗЕД

Нормативно-правовими актами України передбачено ряд вимог щодо виникнення права у суб'єктів ЗЕД на здійснення цієї діяльності.

Здійснювати будь-яку зовнішньоекономічну діяльність мають право усі суб'єкти ЗЕД.

Право на здійснення ЗЕД виникає у фізичної особи з моменту придбання нею громадянської дієздатності, порядок, терміни та інші умови виникнення якої регулюються законодавством України, насамперед Цивільним кодексом. Фізичні особи, що мають постійне місцепроживання на території України, мають відповідне право, якщо вони зареєстровані як підприємці. Фізичні особи, що не мають такого права, набувають його, якщо вони є суб'єктами господарської діяльності за законами держави, в якій вони мають постійне місце проживання або громадянином якої вони є.

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

Підприємці мають право здійснювати ЗЕД після державної реєстрації їх як учасників ЗЕД. Цю реєстрацію виконує Міністерство економіки України на підставі подання заяви подавця, копій статутних документів або нотаріально завірених документів фізичної особи про їх реєстрацію як підприємця.

Крім заборони на втручання державних органів у ЗЕД її суб'єктів у випадках, не передбачених чинним законодавством, аналізованих як обмеження права на здійснення ЗЕД, встановлений цілий ряд інших гарантій цієї діяльності. Так, суб'єкт ЗЕД, що одержав від певної діяльності у власність засоби, майно й немайнові права та інші результати, має право володіти, користуватися і розпоряджатися ними за власним бажанням.

Вилучення результатів ЗЕД у власника в будь-який платній і безкоштовній формі без його згоди забороняється, крім випадків, передбачених законодавством України.

Усі суб'єкти ЗЕД України мають право відкривати свої представництва на території інших держав згідно з їх законами, а також брати участь у міжнародних неурядових економічних організаціях.

Іноземний суб'єкт господарської діяльності при здійсненні ним ЗЕД має право на відкриття в Україні свого представництва. Здійснення іноземною фірмою операцій із продукцією українського походження без вивозу її з митної території України, включаючи продаж, обмін і передачу іншим особам, вирішується тільки при наявності зареєстрованого "представництва іноземного суб'єкта господарської діяльності". Реєстрація представництва необхідна також при бажанні іноземної фірми відкрити рахунок в українських банках.

Якщо іноземець прибув в Україну на певний строк для працевлаштування, то його праця може бути використана тільки за наявності дозволів на працевлаштування, якщо інше не встановлюють закони України або міжнародні договори. Такий дозвіл не потрібен для керівників спільних підприємств та іноземних суб'єктів господарської діяльності, що діють на території України, а також представникам іноземного морського (річкового) флоту та закордонних авіакомпаній, що обслуговують їх на території України.

Для співробітників представництв іноземних суб'єктів господарювання, офіційно зареєстрованих в Україні, дозвіл

видається на підставі оформлення належним чином службових карток співробітників представництв та посвідчення про реєстрацію представництва.

Для іноземних суб'єктів господарської діяльності запроваджуються такі правові режими.

1. Режим найбільшого сприяння (РНС), який означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав, преференцій та пільг щодо мит, податків та зборів, якими користується або буде користуватися іноземний суб'єкт господарської діяльності будь-якої іншої держави, якій надано згаданий режим. Винятком є випадки, коли зазначені мита, податки, збори та пільги по них встановлюються в рамках спеціального режиму, визначеного нижче. Режим найбільшого сприяння надається на основі взаємної угоди суб'єктам господарської діяльності інших держав згідно з відповідними договорами України та застосовується у сфері зовнішньої торгівлі.

Суть положень цього режиму зводиться до того, що торгівля не повинна бути дискримінаційною.

Принцип РНС запроваджено до умов СОТ. Таким чином, якщо країна – член СОТ надає іншій країні який-небудь тариф чи інші переваги щодо будь-якого товару, то вона повинна відразу і безумовно надати такий самий режим аналогічним товарам інших країн. Наприклад, якщо країна I погоджується в ході торгових переговорів із країною II зменшити імпорتنе мито з 10% до 5%, то знижена ставка мита стосується всіх країн – членів СОТ. Зобов'язання про надання РНС стосуються як імпортованих, так і експортованих товарів незалежно від країни їхнього походження.

Зобов'язання про надання РНС не обмежуються тільки тарифами. Вони стосуються також:

- ♦ будь-яких зборів, пов'язаних з імпортом чи експортом;
- ♦ методики застосування тарифів, зборів;
- ♦ правил проведення експортних чи імпортних операцій;

- ◆ внутрішніх податків і зборів на імпорتنі товари, а також законів, постанов і вимог, що впливають на їхній продаж;
- ◆ застосування кількісних обмежень (наприклад, розподіл квот між країнами-постачальниками на недискримінаційній основі), де такі обмеження дозволяються.

2. Національний режим, який означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають прав та обов'язків не менше, ніж суб'єкти господарської діяльності України. Національний режим застосовується щодо всіх видів господарської діяльності іноземних суб'єктів цієї діяльності, пов'язаної з їх інвестиціями на території України, а також щодо експортно-імпорتنих операцій іноземних суб'єктів господарської діяльності тих країн, які входять разом з Україною до економічних союзів.

Отже, у сфері зовнішньої торгівлі, принцип національного режиму доповнює принцип РНС і допускає, що імпорتنий товар, який перетинає кордон після оплати мита й інших зборів, повинен одержувати режим не менш сприятливий, ніж режим, який одержують аналогічні товари, виготовлені вітчизняними виробниками. Тому країна після того, як товар надійшов на її територію після оплати мита на кордоні, не може накладати на імпорتنі товари внутрішні податки за більш високими ставками, ніж ті, що застосовуються до подібних вітчизняних товарів. Аналогічно, правила, що регулюють продаж і закупівлю товарів на вітчизняному ринку, не повинні бути більш жорсткими, ніж правила, що застосовуються до імпорتنих товарів.

Найчастіше національний режим застосовується у відносинах між країнами — членами інтеграційних угруповань і щодо вивозу капіталу.

3. Спеціальний режим, який застосовується до територій спеціальних економічних зон, до територій митних союзів, до яких входить Україна, а також у разі встановлення будь-якого

спеціального режиму згідно з міжнародними договорами за участю України.

У практиці міжнародних економічних організацій системи ООН іноді використовується термін “справедливий та недискримінаційний режим”. Але він не має чіткого визначення та використовується для нагадування щодо несправедливості в тій чи іншій економічній сфері (наприклад, у торгівлі).

Перелік країн, з якими Україна уклала торговельно-економічні угоди з надання режиму найбільшого сприяння або національного режиму, наведено в додатку Б.

1.4. Характерні риси сучасної системи ЗЕД

Сучасну систему ЗЕД характеризують певні риси [56, с. 14–16].

1. Посилення взаємозв'язку між кон'юнктурою на світових ринках товарів та послуг і внутрішніх ринках окремих держав. Широкий розвиток набувають такі форми та елементи в системі ЗЕД, як інформаційний обмін, послуги зв'язку, транспортне обслуговування, консалтинг, франчайзинг, ноу-хау, лізинг, страхування тощо.

2. Новий міжнародний поділ праці, який склався останніми роками, характеризується відносним зниженням частки сировини та матеріалів у світовій торгівлі. Швидшими темпами розвиваються наукоємні, високотехнологічні галузі: хімія, приладобудування, електроніка, авіакосмічна промисловість. На цих напрямках будують свої експортні стратегії США, країни ЄС, Японія.

Новою стратегією ТНК є переведення в нові індустріальні країни, де відносно дешева робоча сила та сировина, виробництво одягу, взуття, суднобудування, автомобілебудування тощо.

3. Розвиток інтеграційних процесів. Поступово ліквідується економічні кордони між країнами і створюється єдиний

регіональний економічний простір, який підпорядковується загальному регулюванню.

4. Вивезення капіталу. Це створює фундамент для утворення ТНК, які, як правило, бувають національними за капіталом та інтернаціональними за сферою діяльності.

5. Переміщення робочої сили із країни в країну, що є наслідком відмінностей у людських, сировинних та фінансових ресурсах. Щорічно в пошуках роботи в світі переміщується до 25 млн людей.

6. Зростання обсягів зовнішньої торгівлі, що сприяє зниженню витрат виробництва.

7. Активна та цілеспрямована роль держави щодо втягнення країни в систему глобальної світової економіки. Метою державного регулювання є створення сприятливих правових, економічних та політичних умов, які забезпечують ефективну з точки зору інтересів країни та окремого підприємця зовнішньоекономічну діяльність на всіх рівнях.

8. Жорстке міжнародне регулювання ЗЕД. Кожна двостороння міжнародна економічна угода стає багатосторонньою, оскільки повинна відповідати положенням СОТ, виконувати вимоги близько 40 міжнародних організацій у цій галузі.

Запитання для самоконтролю

1. У чому пролягає сутність ЗЕД?
2. Які функції виконує система ЗЕД в економіці країни?
3. Які принципи ЗЕД діють на міжнародному та національному рівнях?
4. Які основні суб'єкти та види ЗЕД?
5. У чому полягає право суб'єктів господарювання на здійснення ЗЕД?
6. Які правові режими запроваджуються для іноземних суб'єктів господарювання?

Розділ 2. Рівні організаційного управління зовнішньоекономічною діяльністю

Ключові терміни: *управління ЗЕД; державні органи управління ЗЕД; органи місцевого управління ЗЕД; регіон, торгово-промислові палати; організації роботодавців (підприємців); функції органів управління ЗЕД.*

Зовнішньоекономічна діяльність не може здійснюватися сама по собі. Для виконання функцій, пов'язаних із цією діяльністю, створюється відповідна система державних органів, чітко визначаються їхні завдання, функції та повноваження.

В Україні управління ЗЕД здійснюється:

- ◆ Україною як державою в особі її органів у межах їх компетенції;
- ◆ недержавними органами управління економікою (товарними, фондовими, валютними біржами, торговельними палатами, асоціаціями, спілками та іншими організаціями координаційного типу), що діють на підставі їх статутних документів;
- ◆ самими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності на підставі відповідних координаційних угод, що укладаються між ними.

2.1. Управління ЗЕД на рівні країни

Країна самостійно формує систему та структуру державного управління зовнішньоекономічної діяльності на її території.

До органів управління ЗЕД в Україні відносяться:

- ◆ Верховна Рада України;
- ◆ Кабінет Міністрів України;

- ◆ Національний банк України;
- ◆ Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики (Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції);
- ◆ Державна митна служба України;
- ◆ Антимонопольний комітет України;
- ◆ Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі.

Вищим законодавчим органом, що здійснює державне управління ЗЕД, є Верховна Рада України, яка:

- ◆ приймає, змінює та скасовує закони, що стосуються зовнішньоекономічної діяльності;
- ◆ затверджує головні напрями зовнішньоекономічної політики України;
- ◆ розглядає, затверджує та змінює структури органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- ◆ укладає міжнародні договори України;
- ◆ затверджує нормативи обов'язкового розподілу валютної виручки, ставки та умови оподаткування, митного тарифу, митних зборів та митних процедур;
- ◆ встановлює спеціальні режими зовнішньоекономічної діяльності на території України;
- ◆ затверджує списки товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню або забороняється.

Кабінет Міністрів України як орган виконавчої влади:

- ◆ вживає заходів до здійснення зовнішньоекономічної політики України;
- ◆ здійснює координацію діяльності міністерств, державних комітетів та відомств України по регулюванню зовнішньоекономічної діяльності;
- ◆ координує роботу торговельних представництв України в іноземних державах;
- ◆ приймає нормативні акти управління з питань ЗЕД;
- ◆ проводить переговори і укладає міжурядові договори України з питань ЗЕД, забезпечує їх виконання та залу-

час до їх виконання інших суб'єктів ЗЕД на договірних засадах;

- ◆ вносить на розгляд Верховної Ради України пропозиції про систему міністерств, державних комітетів і відомств — органів оперативного державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- ◆ забезпечує складання платіжного балансу, зведеного валютного плану України;
- ◆ здійснює заходи щодо забезпечення раціонального використання коштів Державного валютного фонду України.

Національний банк України:

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

Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики (Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції):

- ◆ забезпечує проведення єдиної зовнішньоекономічної політики при здійсненні суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності виходу на зовнішній ринок, координацію їх зовнішньоекономічної діяльності, в тому числі відповідно до міжнародних договорів України;
- ◆ здійснює контроль за додержанням усіма суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності чинних законів України та умов міжнародних договорів України;
- ◆ здійснює заходи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, зокрема реєстрацію учасників зовнішньоекономічної діяльності, реєстрацію окремих видів контрактів;
- ◆ проводить антидемпінгові, антисубсидійні та спеціальні розслідування;
- ◆ бере участь у розробленні механізму регулювання валютно-кредитних відносин із зарубіжними країнами, а також у реалізації загальнодержавної політики залучення в Україну іноземних інвестицій і розміщення їх на території країни;
- ◆ бере участь у розробленні прогнозу зовнішньоторговельного та платіжного балансу України, здійснює аналіз їх стану і прогнозування темпів, пропозицій, ефективності експорту та імпорту;
- ◆ співпрацює в міжнародних економічних організаціях і державних комісіях, координуючи в них діяльність міністерств і відомств України, вносить пропозиції про укладення міжнародних договорів і заключає їх за дорученням Кабінету Міністрів;
- ◆ здійснює керівництво діяльністю торговельних представництв, апаратів торговельних радників та аташе з торговельно-економічних питань посольств України за рубежом;
- ◆ на основі аналізу й прогнозування кон'юнктури на світових ринках забезпечує інформацією суб'єктів

ЗЕД, а також надає їм допомогу в роботі з іноземними партнерами.

Державна митна служба України:

- ♦ забезпечує, в межах своєї компетенції, економічну безпеку, захищає економічні інтереси України;
- ♦ забезпечує дотримання законодавства, бореться з контрабандою, порушенням митних правил і податкового законодавства;
- ♦ здійснює митне регулювання торговельно-економічних відносин, стягує мито, податки та інші митні платежі;
- ♦ здійснює митний контроль;
- ♦ здійснює митну статистику зовнішньої торгівлі;
- ♦ забезпечує виконання міжнародних обов'язків України в галузі митної справи, бере участь у розробленні міжнародних договорів України в галузі митного законодавства, здійснює міжнародне співробітництво з митними органами іноземних держав.

Антимонопольний комітет здійснює контроль за дотриманням суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності антимонопольного законодавства.

Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі:

- ♦ здійснює оперативне державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні;
- ♦ приймає рішення про порушення і проведення антидемпінгових, антисубсидійних або спеціальних розслідувань та застосування відповідно антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів.

2.2. Управління ЗЕД на рівні регіону

Поняття “регіон” має декілька трактувань — від найширшого (наприклад, регіон “Західна Європа”) до вузького (на рівні окремого міста з прилягаючою смугою території). У контексті управління економічною діяльністю, в тому числі

зовнішньою, під регіоном слід розуміти цілісну частину території країни, яка має право на самоврядування, управління й відповідний адміністративний апарат. Ось яке визначення регіону дає Асамблея європейських регіонів: “Регіон — це територіальне об’єднання під безпосередньою юрисдикцією суверенної держави з системою самоврядування. Регіон повинен мати свою конституцію, статус автономії чи інший закон, який є складовою законодавства держави і яка визначає організацію та повноваження регіону” [78, с.31].

У такому формулюванні поняттю “регіон” відповідають адміністративні області України, міста Київ і Севастополь. Статус регіону, межі його повноважень встановлені законодавством України, зокрема законами “Про місцеве самоврядування в Україні” і “Про місцеві державні адміністрації” [6,7].

До органів місцевого регулювання зовнішньоекономічною діяльністю належать:

- ♦ ради (представницькі органи місцевого самоврядування) та їх виконавчі та розпорядчі органи;
- ♦ територіальні підрозділи (відділення) органів державного регулювання ЗЕД України.

До їх компетенції відносять:

- ♦ укладення і забезпечення виконання у встановленому законодавством порядку договорів з іноземними партнерами на придбання та реалізацію продукції, виконання робіт і надання послуг;
- ♦ сприяння зовнішньоекономічним зв’язкам підприємств, установ та організацій, розташованих на відповідних територіях, незалежно від форм власності;
- ♦ сприяння у створенні на основі законодавства спільних з іноземними партнерами підприємств виробничої і соціальної інфраструктури та інших об’єктів; залучення іноземних інвестицій для створення робочих місць;
- ♦ організація та контроль прикордонної і прибережної торгівлі;

- ◆ створення умов для належного функціонування митних органів, сприяння їх діяльності;
- ◆ забезпечення на відповідній території в межах наданих повноважень реалізації міжнародних зобов'язань України.

Законом України “Про місцеві державні адміністрації” передбачаються такі повноваження місцевих держадміністрацій у галузі міжнародних та зовнішньоекономічних відносин:

- ◆ забезпечення виконання зобов'язань за міжнародними договорами України на відповідній території;
- ◆ сприяння розвитку міжнародного співробітництва в галузі економіки;
- ◆ укладення договорів з іноземними партнерами про співробітництво в межах компетенції, визначеної законодавством;
- ◆ сприяння зовнішньоекономічним зв'язкам підприємств, установ та організацій, розташованих на їх території, незалежно від форм власності;
- ◆ сприяння розвитку експортної бази і збільшенню виробництва продукції на експорт;
- ◆ організація прикордонної і прибережної торгівлі;
- ◆ сприяння діяльності митних органів та прикордонних служб;
- ◆ внесення пропозицій щодо залучення іноземних інвестицій для розвитку економічного потенціалу відповідної території.

У процесі утвердження України як суверенної держави проблеми регіоналізації країни, регіональних підходів, регіональної політики набувають дедалі більшої ваги і потребують відповідного осмислення та конструктивного розроблення. Особливо актуальним у сучасних умовах стає регіональний рівень управління соціально-економічним розвитком. Регіональний підхід повинен радикально змінити традиційну вертикальну схему державного управління на горизонтально-вертикальну і навіть на горизонтальну. На зміну

жорсткій управлінській підпорядкованості областей та міст урядовому центру повинна прийти оптимальна господарська взаємодія регіонів у рамках єдиної загальнодержавної соціально-економічної політики.

Усе це повною мірою стосується і сфери зовнішньоекономічної діяльності. Світова практика переконливо показує, що в сучасних геополітичних умовах пряма міжнародна співпраця на рівні регіонів різних країн найбільш ефективна і набуває все більшого поширення. Для України це один з головних механізмів щодо виходу на світовий ринок. Тим більше, що прикордонні регіони України — Карпатський, Бузький, Причорноморський — активно входять до нових міжнародних формувань таких, як Карпатський євро регіон, євро регіон “Буг”, євро регіон “Нижній Дунай”, Асамблея європейських регіонів, економічна інтеграція ЧЕС — Чорноморське економічне співробітництво. Ці ж регіони та Україна в цілому беруть участь у розробленні проектів міжнародних транспортних коридорів Європейського Союзу та транспортної системи країн ЧЕС [63, с.48].

Розглянемо організацію управління зовнішньоекономічною діяльністю регіону на прикладі Одеської області — одного з найбільш розвинутих регіонів України.

В Одеській області, як і в інших регіонах України, діють такі гілки влади: законодавча — обласна рада, яка є представницьким органом влади; виконавча — обласна адміністрація. У найбільшому місті Одеської області — Одесі діють органи місцевого самоврядування: міська рада, міський виконавчий комітет. У межах своїх повноважень, що визначаються Конституцією України, іншими законодавчими актами, кожна з цих гілок регіональної влади здійснює контроль та управління діяльністю учасників зовнішньоекономічних зв'язків, розташованих на території регіону.

Найбільше значення в оперативному управлінні зовнішньоекономічною діяльністю на рівні регіону мають об-

ласна державна адміністрація та її структурні підрозділи, створені з цією метою. При обласній адміністрації створено Головне управління зовнішньоекономічної діяльності, європейської інтеграції та туризму (ГУЗДЄІТ), яке, поряд з іншими структурними підрозділами сприяє інтеграції виробничого, фінансового, інтелектуального потенціалів території, а також ресурсів та можливостей підприємств до сфери міжнародної кооперації, забезпечує захист інтересів та ефективність здійснення іноземних інвестицій на території області.

Управління у своїй діяльності керується Конституцією України, законами України, постановами Верховної Ради України, указами і розпорядженнями Президента України, актами Кабінету Міністрів України, Міністерства економіки України, Державного комітету молодіжної політики і туризму України та інших центральних органів виконавчої влади, розпорядженнями обласної державної адміністрації та положенням про ГУЗДЄІТ.

Основними завданнями Головного управління є:

1. Забезпечення реалізації на території області державної політики та виконання законодавства України у наступних сферах: зовнішньоекономічна діяльність; інвестиційна політика; європейська інтеграція; міжрегіональне співробітництво; співробітництво з міжнародними організаціями; виставково-ярмаркова діяльність; міжнародні форуми, конференції, семінари; туризм; курортно-рекреаційна діяльність.

2. Сприяння виконанню зобов'язань за міжнародними договорами України.

3. Сприяння розвитку міжнародного співробітництва у галузі економіки, торгівлі, захисту прав людини, екологічної безпеки, охорони здоров'я, науки, освіти, культури, туризму, фізкультури і спорту та інших сфер суспільного життя.

4. Сприяння активізації зовнішньоекономічних зв'язків та виходу на зовнішній ринок розташованих на території області підприємств, установ, організацій.

5. Реалізація державної інвестиційної політики, сприяння залученню іноземних інвестицій, моніторинг та надання рекомендацій щодо розробки та реалізації інвестиційних проєктів.

6. Здійснення заходів та сприяння створенню належних умов, спрямованих на розвиток та організацію міжрегіонального та транскордонного співробітництва, європейської та євроатлантичної інтеграції.

7. Сприяння організації та проведенню міжнародних заходів (форумів, конференцій, семінарів, виставок, інвестиційних ярмарків та інше) з метою розширення міжрегіонального економічного співробітництва та підвищення інвестиційного іміджу області.

8. Сприяння проведенню та координації виставково-ярмаркових заходів, надання консультативної та методичної допомоги підприємствам, організаціям та установам усіх форм власності щодо їх участі у зазначених заходах на території України та за її межами.

9. Надання консультативної та методичної допомоги підприємствам, організаціям, установам, громадянам щодо проведення навчання, підвищення кваліфікаційного рівня на території України та за її межами.

10. Створення сприятливого організаційно-правового та економічного середовища для розвитку туризму, розширення мережі туристичних та курортно-рекреаційних закладів області.

11. Сприяння розвитку міжнародного та зеленого туризму, надання консультативної та методичної допомоги підприємствам, організаціям та установам усіх форм власності із зазначених питань.

12. Сприяння діяльності правоохоронних та митних органів, органів охорони державного кордону.

13. Забезпечення взаємодії з органами місцевого самоврядування.

Головне управління зовнішньоекономічної діяльності, європейської інтеграції та туризму складається з трьох управлінь:

- ♦ Управління з питань зовнішньоекономічної діяльності та інвестиційної політики;
- ♦ Управління з питань європейської інтеграції та міжрегіональних відносин;
- ♦ Управління по туризму і курортах.

Управління з питань зовнішньоекономічної діяльності та інвестиційної політики складається з трьох відділів:

- ♦ відділ координації зовнішньоекономічної діяльності та зовнішньої торгівлі;
- ♦ відділ моніторингу інвестиційних проектів та реєстрації іноземних інвестицій;
- ♦ відділ протокольного забезпечення.

Управління відповідно до покладених на нього завдань представляє у межах наданих йому повноважень інтереси облдержадміністрації у зносинах з відповідними органами суб'єктів або адміністративно-територіальних утворень іноземної держави, а також з міжнародними організаціями; готує пропозиції щодо вдосконалення законодавства з питань, що належать до компетенції управління; координує та контролює в межах своїх повноважень діяльність структурних підрозділів облдержадміністрації у сферах зовнішніх зносин, міжнародного економічного співробітництва, європейської інтеграції та туризму, бере безпосередню участь у розробленні, моніторингу та реалізації інвестиційних проектів; сприяє розробленню та реалізації інвестиційних проектів, проектів розвитку експортного потенціалу підприємств, виробництва нових видів імпортозамінної продукції; вивчає загальний стан економіки, тенденції розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і рівень конкурентоспроможності продукції провідних галузей іноземних держав, кон'юнктуру ринку товарів та послуг та інформує облдержадміністрацію з цих питань, а в разі потреби

— інші установи та організації; розробляє проекти програм розвитку зовнішньоекономічної, інвестиційної діяльності, поліпшення структури експорту та імпорту товарів, сприяння розвитку експортного потенціалу області; бере участь у підготовці проектів угод, договорів, меморандумів, протоколів зустрічей і комюніке з питань зовнішніх зносин та зовнішньоекономічної діяльності облдержадміністрації; бере участь у переговорах з представниками ділових кіл, установ та організацій іноземних держав; здійснює постійний моніторинг законодавства, договірно-правової бази взаємовідносин України з СОТ, країнами ЄС, з іншими країнами — торговельними партнерами підприємств та організацій області; проводить роботу щодо розвитку та диверсифікації зовнішньої торгівлі, зовнішньої виробничої кооперації; здійснює інформаційну діяльність; веде облік і здійснює контроль за операціями суб'єктів ЗЕД; аналізує результати ЗЕД та інвестиційної діяльності; сприяє створенню та функціонуванню підприємств з іноземними інвестиціями; проводить моніторинг порушень законодавства, що регулює зовнішньоекономічну діяльність, і стану розрахунків за експортно-імпортними операціями суб'єктів підприємницької діяльності області; надає Міністерству економіки та з питань європейської інтеграції України допомогу у проведенні антидемпінгових, антисубсидійних та спеціальних розслідувань щодо імпорту в Україну товарів походженням з інших країн, митних союзів або економічних угруповань; проводить моніторинг впливу на стан зовнішньоекономічної діяльності тарифів і ставок оподаткування експорту та імпорту товарів, механізмів і процедур валютного регулювання зовнішньоторговельних операцій; готує аналітичні матеріали щодо стану ринків окремих видів промислової і сільськогосподарської продукції та перспективи їх розвитку; аналізує цінову, податкову, тарифну і кредитну політику щодо товарів, які експортуються з України та імпортуються в Україну; здійснює координацію діяльності струк-

турних підрозділів облдержадміністрації, райдержадміністрації, пов'язаної з залученням, наданням та використанням міжнародної технічної допомоги на території області та взаємодією з міжнародними фінансовими організаціями; сприяє утворенню підприємств з надання консалтингової, методичної, правової та інформаційної допомоги у сфері зовнішньоекономічної та інвестиційної діяльності суб'єктам господарської діяльності області та іноземним підприємствам і організаціям; здійснює інші функції, що впливають з покладених на нього завдань.

Управління з питань європейської інтеграції та міжрегіональних відносин складається з трьох відділів:

- ♦ відділ євроінтеграційної регіональної політики;
- ♦ відділ координації виставкової діяльності та міжнародних економічних форумів;
- ♦ відділ розвитку міжрегіонального співробітництва.

Управління реалізує державну регіональну політику в сферах європейської, євроатлантичної інтеграції та міжрегіональних відносин; здійснює підготовку проектів угод, договорів, меморандумів з питань міжрегіонального співробітництва та діяльності євро регіонів; проводить роботу щодо розвитку транскордонного та міжрегіонального співробітництва, особливо з країнами-членами ЄС; бере участь у здійсненні експертизи щодо відповідності законодавчих актів місцевих органів влади до законодавчих норм ЄС; сприяє налагодженню співробітництва області з регіонами і містами іноземних держав; координує діяльність усіх органів, організацій та установ областей з питань зовнішньоекономічних стосунків при здійсненні прав і обов'язків Одеської області як прикордонного регіону, учасника Асамблеї європейських регіонів, Асоціації європейських прикордонних регіонів, Робочої Співдружності Придунайських країн та євро регіонів; сприяє системному формуванню позитивного іміджу Одеського регіону як інтелектуального, рекреаційного,

наукового і культурного центру міжнародного рівня; координує участь підприємств та організацій Одеської області у виставково-ярмаркових, презентаційних заходах та бізнес-форумах, що відбуваються в Україні та за її межами; організує проведення в області бізнес-форумів, економічних місій за участю офіційних делегацій, іноземних фірм, установ, підприємців; сприяє залученню підприємств і організацій Одеського регіону для участі у виставкових заходах, які відбуваються за кордоном, для просування вітчизняної продукції на зовнішній ринок; координує діяльність виставкових організацій області; сприяє розвитку зовнішньоекономічної виробничої кооперації, надає суб'єктам підприємницької діяльності області допомогу в організації, участі та проведенні міжнародних торговельно-промислових і торговельних виставок, ярмарків і презентацій; сприяє підприємствам і організаціям Одеської області у проведенні виставково-ярмаркових, презентаційних заходів та бізнес-форумів; сприяє підвищенню рівня виставково-ярмаркових, презентаційних заходів та бізнес-форумів, які проводяться в Одеській області та за її межами тощо.

Управління по туризму і курортах складається з трьох відділів:

- ♦ відділ організації туризму;
- ♦ відділ туристично-рекреаційних ресурсів;
- ♦ відділ закладів розміщення та готельного комплексу.

Управління виконує такі функції: реалізує державну політику в галузі туризму, розвитку курортної сфери, подає облдержадміністрації пропозиції з цих питань; розробляє проекти програм, плани розвитку туризму та курортів, пропозиції щодо їх фінансування і матеріально-технічного забезпечення та організовує їх виконання; бере участь у підготовці пропозицій щодо визнання місцевості як курорту, встановлення зон санітарної охорони курортів і визначення їх режиму; аналізує та узагальнює практику роботи підприємств і організацій туристичної індустрії всіх форм власності; вживає в межах своєї

компетенції заходів до створення ефективної системи туристичної та екскурсійної діяльності, розвитку нетрадиційних видів туризму (оздоровчо-спортивного, підводного, автомобільного, екологічного тощо); координує діяльність підприємств та організацій туристичної індустрії з розроблення нових маршрутів і турів; сприяє забезпеченню внутрішньої конвертованості туристичних послуг шляхом підвищення їх якості та розширення асортименту з метою задоволення потреб як внутрішнього, так і іноземного туризму, поліпшення умов обслуговування туристів; здійснює державний контроль за додержанням установлених умов і правил провадження туристичної та курортної діяльності; здійснює в установленому порядку фінансування програм і проектів розвитку туризму та курортів у регіоні, контроль за використанням фінансових і матеріальних ресурсів, що виділяються на їх реалізацію; забезпечує в межах своєї компетенції надходження коштів до бюджетів, зростання потенціалу підприємств і організацій туристично-рекреаційної індустрії та обсягів реалізації вітчизняного туристично-оздоровчого продукту на зовнішньому ринку; координує діяльність підприємств, установ та організацій туристичної галузі, а також діяльність курортних (крім санаторно-курортних) закладів усіх форм власності, пов'язаної із використанням лікувальних ресурсів; бере участь у розробленні та здійсненні заходів щодо розвитку туризму та курортів, створенні та зміцненні матеріально-технічної бази об'єктів і споруд туристичного та курортного призначення, сприяє утриманню їх у належному стані, залученню коштів підприємницьких структур, суб'єктів туристичної та курортної діяльності та інвесторів для розвитку інфраструктури туризму і курортів (шляхи, пункти пропуску, зв'язок, служби сервісу тощо); подає пропозиції щодо облаштування туристичної інфраструктури у мережі транспортних коридорів, що пролягають через територію регіону; вживає заходів для розширення міжнародного туризму, подає в установленому по-

рядку пропозиції щодо укладення міжнародних договорів з питань співробітництва в галузі туризму та забезпечує їх реалізацію; бере участь у міжнародних програмах розвитку туризму; веде облік підприємств, організацій і установ області, що здійснюють туристичну та курортну діяльність, аналізує ефективність їх діяльності; бере участь у роботі з паспортизації, атестації, сертифікації готелів, мотелів, кемпінгів, туристичних баз та комплексів, закладів оздоровлення і харчування, інших туристичних об'єктів з метою доведення туристичних послуг до рівня вітчизняних та міжнародних стандартів; здійснює контроль за виконанням підприємствами і організаціями сфери туризму та курортів незалежно від форм власності і підпорядкування ліцензійних умов провадження господарської діяльності з організації іноземного, внутрішнього, зарубіжного туризму, екскурсійної діяльності; забезпечує формування на території області ринку туристичних та курортних послуг, сприяє пропаганді та популяризації серед громадян України і зарубіжної громадськості поїздок в Одеську область, на Україну, бере участь у міжнародних туристичних ярмарках, виставках і салонах; організовує та сприяє розвитку системи інформаційно-рекламного забезпечення з питань туризму та курортної справи тощо.

Одним з головних пріоритетів діяльності ГУЗДЄІТ, як було сказано вище, є залучення інвестицій в Одеську область. Підвищенню позитивного інвестиційного іміджу регіону сприяє реалізація загальнодержавних та регіональних програм: “Інвестиційний імідж”, “Програма розвитку інвестиційної діяльності на 2002–2010 роки”, “Обласна програма збільшення надходжень інвестицій в економіку області”, “Концепція розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Одеській області на 2003–2007 роки”.

Протягом 2004 р. ГУЗДЄІТ зареєстровано надходження іноземних інвестицій до 113 підприємств області на загальну суму 114,4 млн дол., у тому числі:

- ♦ у формі майнових внесків — 40,5 млн дол. (75 підприємств);
- ♦ валютних коштів — 71,9 млн дол. (46 підприємств);
- ♦ в інших формах — 1,998 млн дол. (1 підприємство).

За 2004 р. обсяг зареєстрованих в економіку області інвестицій зріс порівняно з попереднім, 2003, роком майже в 2,4 разу (з 48,6 до 114,4 млн дол.).

Водночас протягом 2004 р. анульовано інвестицій на 6,8 млн дол., тоді як за 2003 рік іноземними інвесторами було вилучено інвестицій на суму 16,8 млн дол.

У 2004 р. 40,12 млн дол. інвестицій надійшли до нових підприємств (78 підприємств). За 2003 р. у якості іноземних інвестицій до нових підприємств надійшло 8,2 млн дол.

Розподіл інвестиційний надходжень у 2004 р. у розрізі країн виглядає таким чином: Британські Віргінські острови — 30,9 млн дол.; Сполучене Королівство — 16,1 млн дол.; Монако — 12,08 млн дол.; Кіпр — 9,6 млн дол.; Швейцарія — 6,9 млн дол.; Нідерланди — 6,1 млн дол.; Ліхтенштейн — 4,05 млн дол.; Австрія — 2,008 млн дол.; Туреччина — 1,6 млн дол.; Ізраїль — 1,6 млн дол.; Литва — 1,5 млн дол.; Німеччина — 1,3 млн дол.; Панама — 1,1 млн дол.; Багамські острови — 924,2 тис. дол.; Угорщина — 811,0 тис. дол.; Росія — 792,5 тис. дол.; Канада — 791,7 тис. дол.; Латвія — 501,6 тис. дол.; о. Сент-Лусія — 300,2 тис. дол.; Молдова — 287,5 тис. дол.; Британські залежні території — 259,6 тис. дол.; Франція — 192,8 тис. дол.; Ліберія — 160,0 тис. дол.; Гібралтар — 90,0 тис. дол.; Катар — 56,1 тис. дол.; Вірменія — 43,8 тис. дол.; Польща — 25,0 тис. дол.; Ірландія — 10,0 тис. дол.; Фінляндія — 9,5 тис. дол.; Болгарія — 2,8 тис. дол.

За галузями економіки:

- 1) промислове виробництво — 47,5 млн дол., у тому числі:
 - ♦ виробництво продуктів нафтопереробки — 23,8 млн дол.;
 - ♦ хімічна та нафтохімічна промисловість — 3,8 млн дол.;

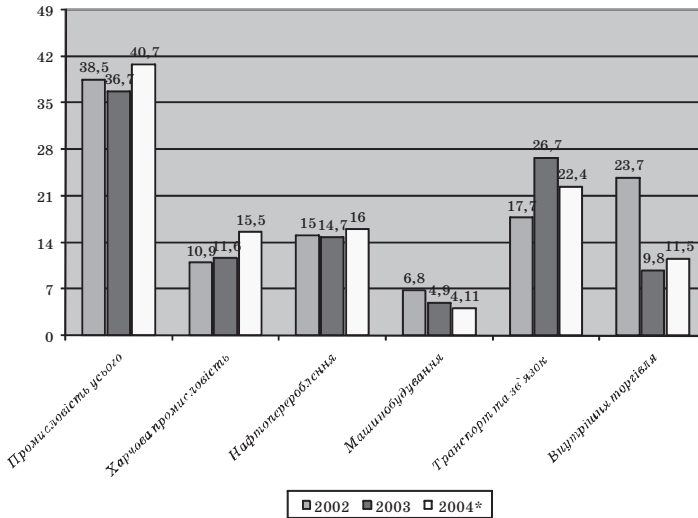
- ♦ харчова промисловість — 16,5 млн дол.;
 - ♦ виробництво пластмас та виробів з них — 880,4 тис. дол.;
 - ♦ промисловість будівельних матеріалів — 2,2 млн дол.
- 2) транспортний комплекс, перевантаження вантажів у портах області — 36,2 млн дол.;
- 3) зв'язок — 1,2 млн дол.;
- 4) житлово-комунальне господарство — 1,06 млн дол.;
- 5) послуги в галузі нерухомості, оренди, лізингу обладнання — 2,6 млн дол.;
- 6) послуги в галузі відпочинку — 2,96 млн дол.;
- 7) торговельно-посередницькі операції — 8,3 млн дол.;
- 8) сільське господарство — 1,5 млн дол.;
- 9) будівництво — 5,3 млн дол.;
- 10) готелі та ресторани — 4,7 млн дол.;
- 11) інші послуги (загальна комерційна діяльність, фінансові, юридичні послуги) — 3,1 млн дол. (рис. 2.1).

Таким чином, 41,6% обсягу надходжень іноземних інвестицій в економіку області у 2004 р. припадає на промислове виробництво, 31,7% — на транспортний комплекс, 7,2% — оптову та роздрібну торгівлю, 6,7% — туристичну інфраструктуру та індустрію розваг, 4,6% — на будівництво.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, вкладених в економіку області з початку інвестування, за станом на 01.01.2005 р. дорівнює 497 млн дол. США.

Прямі іноземні інвестиції надійшли до 645 підприємств та організацій області. Інвесторами виступають нерезиденти (юридичні та фізичні особи) з 62 країн світу.

За останні 3 роки значно зросла зовнішньоторговельна активність підприємств Одеської області. Загальний обсяг зовнішньоторговельного обороту зріс у 2004 р. порівняно з 2003 на 238,5 млн дол. (або на 8,4 пункту) і становив 3075,4 млн дол. Зокрема експорт товарів в 2004 р. становив 1053,6 млн дол. і порівняно з 2003 зріс на 4,6 млн дол. або на 0,4 пунк-



* на 01.01.2005 р. (оперативні дані)

Рис. 2.1. Залучення прямих іноземних інвестицій в окремі галузі економіки Одеської області (у %, на кінець відповідного року)

ту, а імпорт товарів — 1285,2 млн дол. і відповідно збільшився на 38,3 млн дол., або на 3,1 пункту. Спостерігається й значне поживавлення експортно-імпортних операцій з послугами. Так, у 2004 р. експорт послуг становив 657,2 млн дол. і підвищився порівняно з 2003 на 152,1 млн дол. (30,1%), а імпорт послуг відповідно складав 79,5 і порівняно з 2003 зріс на 43,4 млн дол. (2,2%; див. табл. 2.1 та 2.2).

Таблиця 2.1

Зовнішня торгівля Одеської області у 2002–2004 рр.

Показники	2002 р., млн дол. США	2003 р., млн дол. США	2004 р., млн дол. США	Темп приросту (+,-) (2004 р. порівняно з 2003 р.)	
				млн дол. США	%
Експорт товарів	979,7	1048,9	1053,6	+4,6	+0,4
Імпорт товарів	1160,0	1246,9	1285,2	+38,3	+3,1
Зовнішньоторговельний оборот (за товарами)	2139,7	2295,8	2338,8	+43,0	+1,9
Сальдо (за товарами)	-180,3	-197,9	-231,6	-33,7	-14,5
Експорт послуг	499,1	505,0	657,2	+152,1	+30,1
Імпорт послуг	35,4	36,1	79,5	+43,4	у 2,2 р.б.
Зовнішньоторговельний оборот (за послугами)	534,5	541,1	736,7	+195,5	+36,1
Сальдо (за послугами)	463,7	469,0	577,7	+108,7	+23,2
Загальний обсяг експорту	1478,8	1554,0	1710,8	+156,8	+10,1
Загальний обсяг імпорту	1195,4	1282,9	1364,6	+81,7	+6,4
Загальний обсяг зовніш- ньоторговельного обо- роту	2674,2	2836,8	3075,4	+238,5	+8,4
Сальдо зовнішньоторго- вельного обороту	283,4	271,0	346,1	+75,1	+27,7

Одним з найважливіших напрямів зовнішньоекономічної діяльності Одеської облдержадміністрації є налагодження міжрегіональних зв'язків з іншими країнами. Таке співробітництво має форму участі області в Асамблеї європейських регіонів – з 1992 р., Робочої співдружності придунайських країн – з 1994 р., єврорегіону “Нижній Дунай” – з 1998 р., Асоціації європейських прикордонних регіонів – з 2001 року, Конференції приморських регіонів Європи – з 2004 р., Асамблеї європейських виноробних регіонів – з 2004 р.

Таблиця 2.2

**Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами
області за 2004 р.**

Регіони	Експорт		Імпорт	
	вартість, тис. дол. США	2004 р. у % до 2003 р.	вартість, тис. дол. США	2004 р. у % до 2003 р.
Усього	1053583,90	100,4	1285176,70	103,1
I. Країни СНД	264828,73	107,1	519947,36	120,5
II. Інші краї- ни світу	788755,17	98,4	765229,34	93,9
Європа	386983,32	81,2	290485,38	111,5
Азія	2283368,26	118,2	395274,53	90,2
Африка	47138,26	109,9	13130,11	у 4,2 р.б.
Америка	126090,46	141,4	65587,13	58,1
Австралія і Океанія	68,87	146,2	752,19	у 5,5 р.б.

Найбільш активна участь Одеської області в євро регіоні “Нижній Дунай”. Документи про формування та діяльність євро регіону “Нижній Дунай” були підписані 14 серпня 1998 р. в м. Галаці (Румунія) на зустрічі керівників прикордонних регіонів України (Одеська область), Республіки Молдова (райони Вулканешти, Кагул, Кантемир) і Румунії (повіти Бреїла, Галац, Тульча). Згодом на базі колишніх молдовських районів Вулканешти, Кантемир і Кагул було сформовано повіт Кагул, який є членом євро регіону “Нижній Дунай” від молдовської сторони.

Діють комісії у євро регіоні з транспорту та комунікацій, безпеки особи та боротьби зі злочинністю.

З метою обміну досвідом, встановлення ділових контактів, обговорення перспектив співробітництва відбуваються взаємні економічні місії для підприємців з України і Румунії.

Триває реалізація проекту програми ТАСІС “Бізнес-інфраструктура Одеської області, Євро регіон “Нижній Ду-

най”. Метою проекту є укріплення сектора малого та середнього бізнесу в Придунав’ї у контексті прикордонного співробітництва.

У рамках проекту створено Агентство регіонального розвитку (АРР) Одеської області, яке з червня 2004 р. активно діє: займається проблемними питаннями економічного розвитку регіону, пошуком шляхів їх вирішення, надає підтримку реалізації проектів, які сприяють економічному розвитку області. Так, з метою розширення зовнішньоекономічних зв’язків створено представницький офіс Єврорегіону “Нижній Дунай” в Рені, що має назву “Регіональне агентство трансграничної співпраці”. Основна діяльність Агентства в рамках Єврорегіону “Нижній Дунай” спрямована на: координацію діяльності Єврорегіону “Нижній Дунай”; сприяння розвитку малого і середнього підприємництва через призму прикордонної співпраці; підготовку проектів по залученню в південні райони Одеської області фінансової і технічної допомоги донорських організацій.

У Вилкового створено Придунайський інформаційний туристичний центр. З 14 по 16 квітня 2005 р. в Одесі пройшла III Міжнародна Асамблея туристичного бізнесу, у роботі якої брав участь Придунайський туристичний центр. Міжнародна Асамблея туристичного бізнесу — це широкомасштабний проект, головним завданням якого є сприяння розвитку туристичного бізнесу в Україні, позиціонування Одеської області як туристичного центру міжнародного рівня.

Активно розвиваються відносини Агентства з Британським Корпусом Експертів (BESO). У листопаді 2004 р. на запрошення АРР в Одесі працював британський експерт з промислових асоціацій і лобювання інтересів промисловості в міжнародних організаціях. Його завданням було розроблення плану об’єднання розрізнених організацій роботодавців різних рівнів якщо не в єдину організацію, то хоч би в якусь консолідовану систему. Незабаром очікується новий приїзд

цього експерта, який повинен привезти план конкретних дій з поліпшення цієї ситуації.

Знаменною подією в житті Агентства була участь АРР у щорічній конференції Агентств регіонального розвитку Європи (EURADA), яка проходила в Брюсселі. АРР в Одеській області стало першою організацією такого роду в Україні, яка була прийнята в члени Європейської асоціації агентств регіонального розвитку. Це відкриває перед АРР широкі перспективи глибокої співпраці з Європейським Союзом. По суті, членство в Асоціації EURADA повинне, по-перше, полегшити процес пошуку партнерів у Європі для підприємств-членів АРР, а по-друге, надавати більшій довіри західним підприємцям, що мають намір інвестувати в підприємства Одещини. На конференції було проведено презентацію Одеської області, мережі Організацій з підтримки бізнесу і самого АРР. Було встановлено ділові контакти з керівниками багатьох європейських агентств.

Гордістю АРР є інвестиційний проект, що реалізується за підтримки Міністерства економіки Нідерландів. Мета проекту – створення постійно діючої інфраструктури із збору і перероблення придунайського очерету, а також виробництва очеретяних виробів у Вилковому. У травні 2005 р. утворилося спільне україно-голландське підприємство з постійно діючим, спеціально навченим персоналом, замість сезонного найму некваліфікованих робітників. Це підприємство, що має назву “Екорід”, навіть мало вже змогу представити свою екологічно чисту продукцію на Міжнародній будівельній виставці, що проходила в Одесі з 27 по 29 травня 2005 р.

У рамках програми Добросусідства, запропонованій Україні Європейським Союзом, АРР спільно з торговельно-промисловими палатами Єврорегіону “Нижній Дунай” взяло на себе ініціативу по створенню єдиної Торговельно-промислової палати Єврорегіону. Мета цього проекту – стимулювати трансграничну торгівлю і співпрацю.

Крім того, уже протягом 2 років АРР бере участь в організації і проведенні I та II Міжнародних форумів з інвес-

тицій та інновацій. Проведення у 2004 р. I Міжнародного форуму інвестицій та інновацій показало результативність та ефективність даної події, в ході Форуму підприємства Одеської області представляли свої інвестиційні проекти на стендах. Відбір цих проектів проводився на конкурсній основі експертами АРР та співробітниками Головного управління зовнішньоекономічної діяльності, європейської інтеграції та туризму Одеської обласної державної адміністрації. Результатами II Міжнародного форуму інвестицій та інновацій стало встановлення багатьох ділових контактів між провідними підприємствами Одеської області та більше ніж 50 великих іноземними бізнесменами — керівниками міжнародних інвестиційних фондів і компаній, банків, фінансово-промислових груп і корпорацій, юридичних, консалтингових та аудиторських фірм із США, Норвегії, Німеччини, Сербії і Чорногорії, Фінляндії, Македонії, Болгарії, Чехії, Франції, Індії, Естонії, Голландії, Польщі, Великобританії й інших країн, зацікавлених в інвестуванні в економіку Одеської області.

Іншим пріоритетним напрямом є членство Одеської області у **Асамблеї європейських регіонів (АЄР)**, створеній у 1985 р. Вона об'єднує вже 250 регіонів з 25 європейських держав з населенням близько 400 мільйонів чоловік. Основне завдання — сприяння регіоналізму, більш активній участі регіонів у європейській політиці. Враховуючи еволюційні процеси, які відбуваються на континенті, з 1989 р. Асамблея докладає багато зусиль у демократизацію тих процесів, що відбуваються в країнах Центральної і Східної Європи.

Організаційна структура АЄР включає Генеральну Асамблею, Бюро, Президію, Комітети, Генеральний секретаріат, Науковий комітет. В АЄР діють три програми з обміну досвідом для регіонів Європи: “Євродісея”, “Центуріо”, “Літня школа”.

Одеська область, яка стала членом АЄР в 1993 році і є єдиним членом з країн СНД в цій організації, активно співробітничала з комітетом Д (щодо питань культури, освіти,

виховання, проблем молоді і роботи засобів масової інформації) і з комітетом А (співробітництво “Схід—Захід”). Влітку 2000 року Одеська область у рамках комітету Д була прийнята до міжнародної молодіжної програми “Євродісея”, яка передбачає обмін досвідом та працевлаштування молодих європейців за кордоном.

За підтримки АЄР в м. Одеса організовуються міжнародні форуми з інвестицій та інновацій, спеціалісти ГУЗДЄІТ проходять стажування в Секретаріаті АЄР (у м. Страсбург), беруть участь у засіданнях Генеральної асамблеї АЄР.

Основною метою роботи **Асоціації європейських прикордонних регіонів (АЄПР)** є обмін інформацією і досвідом для вирішення транскордонних проблем та представлення інтересів регіонів-членів на міжнародному рівні. АЄПР було створено у 1971 р. Її членами є 250 регіонів з 28 країн.

Представники ГУЗДЄІТ постійно беруть участь у Генеральній асамблеї АЄПР, засіданнях “круглого столу”.

У 1990 р. було створено **Робочу співдружність придунайських країн (РСПК)**, до складу якої входять 39 регіонів з 9 країн. Метою РСПК є сприяння співробітництву її членів для розвитку Дунайського регіону в інтересах його жителів та мирного співробітництва в Європі.

Представники ГУЗДЄІТ беруть участь у Конференціях голів регіонів РСПК, на яких багато уваги приділяють проблемам судноплавства в українській частині Дунаю, співробітництва Одеської області з придунайськими регіонами.

Конференція приморських регіонів Європи (КПРЕ) була створена в 1973 р. з метою зміцнення економічних, соціальних і територіальних відносин між приморськими регіонами Європи. Членами Конференції є 150 регіонів з 28 країн.

Одеська область працює в складі Балкансько-Чорноморської регіональної комісії КПРЕ.

У 2004 р. у м. Ставангер (Королівство Норвегія) Одеська область провела презентацію економічного, інвестиційного та

культурного потенціалу на 32-ій Генеральній асамблеї, а її голову було обрано членом Політичного бюро КПРЄ.

Членство Одеської області в **Асамблеї європейських виноробних регіонів (АЄВР)** є дуже важливим з огляду на те, що в регіоні виробляється близько 60% виноматеріалів України, і продукція цієї галузі має значний експортний потенціал.

АЄВР була створена в 1988 р. з метою сприяння загальним інтересам виноробних регіонів у європейській та світовій економіці та підвищення культури вина в суспільстві. Асамблея об'єднує понад 60 регіонів з 14 країн Європи.

У 1997 р. згідно з угодою між Одеською обласною держадміністрацією та організацією ООН з промислового розвитку – ЮНІДО було створено **Одеське обласне Бюро сприяння інвестиціям**.

Основною метою діяльності Бюро є проведення єдиної регіональної політики у сфері залучення прямих іноземних інвестицій, виконання довгострокової програми технічної допомоги підприємствам та організаціям регіону, сприяння формуванню позитивного іміджу Одеського регіону, проведення секторних досліджень, а також селекція інвестиційних можливостей та їх просування, включаючи пошук прямих закордонних інвесторів.

Для реалізації цієї мети Бюро виконує такі функції:

- ♦ здійснює прямий маркетинг, спрямований на цільових інвесторів, проводить інвестиційні семінари та місії, а також аналіз доцільності різних проектів. За допомогою Бюро може бути ініційований весь спектр питань, починаючи від реєстрації інвестицій і закінчуючи створенням конкретного підприємства з іноземними інвестиціями;
- ♦ надає інформацію про основні сектори економіки Одеської області, займається видавничою діяльністю;
- ♦ організує зустрічі між компаніями Одеського регіону і закордонних організаціями, економічними місіями, включаючи визначення цільової групи і проведення

презентацій, а також семінари. Так, Бюро було проведено семінар, присвячений питанням систем якості на основі стандартів ISO серії 9000-2001, 14000 і QS-9000, Австрійську економічну місію, у якій брали участь понад 30 великих австрійських компаній і більше ніж 250 одеських компаній. За результатами зустрічей були укладені контракти по постачанню австрійського устаткування;

- ◆ сприяє розвитку експорту. Так, у вересні 2004 р. в Одеській області почав діяти проект з розвитку експорту продукції українських підприємств, координатором якого є Міністерство економіки та зарубіжної політики Фландрії (Бельгія), а Бюро є партнером цього проекту. Проект має назву “Розвиток експертної оцінки в організаціях щодо підтримки бізнесу в Україні (Київ, Одеса, Львів, Житомир)” і його реалізація дасть можливість підготувати українські підприємства до співробітництва з ЄС. Як показала практика, українські компанії, що експортують продукцію чи послуги в країни ЄС, зіткнулися з низкою правил і нових процедур ЄС, пов’язаних з експортом товарів. Завданням Бюро є передача ноу-хау в розумінні функціонування зводу європейських законів і правил, відомих як “*acquis communautaire*” (консультативні послуги).

2.3. Недержавні організації, що сприяють ЗЕД підприємств

До недержавних організацій, які сприяють розвитку ЗЕД підприємств відносяться насамперед торгово-промислові палати (ТПП). Торгово-промислова палата є недержавною неприбутковою самоврядною організацією, яка об’єднує юридичних осіб, які створені і діють відповідно до законодавства України, та громадян України, зареєстрованих як підприємці,

та їх об'єднання. Діяльність ТПП в Україні регулюються Законом України "Про торгово-промислові палати в Україні" [14]. Вони створені з метою сприяння розвитку народного господарства та національної економіки, її інтеграції у світову господарську систему, формуванню сучасних промислової, фінансової і торговельної інфраструктур, створенню сприятливих умов для підприємницької діяльності, всебічному розвитку всіх видів підприємництва, науково-технічних і торговельних зв'язків між українськими підприємцями та підприємцями зарубіжних країн.

Торгово-промислова палата:

- ◆ сприяє розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, експорту українських товарів і послуг, здійснює практичну допомогу підприємцям у проведенні торговельно-економічних операцій на внутрішньому та зовнішньому ринках, освоєнні нових форм співробітництва;
- ◆ представляє інтереси членів палати з питань господарської діяльності як в Україні, так і за її межами;
- ◆ організує взаємодію між суб'єктами підприємницької діяльності, координує їх взаємовідносини з державою в особі її органів;
- ◆ бере участь в організації в Україні та за кордоном професійного навчання і стажування фахівців — громадян України з питань підприємництва, розвитку конкуренції, а також у розробленні та реалізації державних і міждержавних програм у цій галузі;
- ◆ надає довідково-інформаційні послуги, основні відомості про діяльність українських підприємців і підприємців зарубіжних країн, сприяє поширенню, зокрема через засоби масової інформації, знань про економіку і науково-технічні досягнення, законодавство, звичаї та правила торгівлі в Україні і зарубіжних країнах, можливості зовнішньоекономічного співробітництва українських підприємців;

- ◆ сприяє організації інфраструктури інформаційного обслуговування підприємництва;
- ◆ надає послуги для здійснення комерційної діяльності іноземним фірмам та організаціям;
- ◆ встановлює і розвиває зв'язки з іноземними підприємцями, а також організаціями, що об'єднують або представляють їх, участь у роботі міжнародних неурядових організацій та інших спільних організацій;
- ◆ сприяє розвитку торгових та інших чесних звичаїв у підприємницькій діяльності, бере участь у розробленні правил професійної етики у конкуренції для різних сфер підприємницької діяльності, галузей економіки, спілок та об'єднань підприємців тощо.

Ці завдання ТПП реалізує при виконанні низки функцій.

ТПП може:

- ◆ проводити за дорученням державних органів незалежну експертизу проектів нормативно-правових актів з питань економіки, зовнішньоекономічних зв'язків, а також з інших питань, що стосуються прав та інтересів підприємців;
- ◆ представляти і захищати законні інтереси торгово-промислової палати або за дорученням її членів їх інтереси;
- ◆ надавати за дорученням українських та іноземних юридичних і фізичних осіб послуги, пов'язані із захистом їх прав та інтересів, відповідно до законодавства України та міжнародних договорів України;
- ◆ звертатися за дорученням осіб, права яких порушені, до Антимонопольного комітету України із заявами про порушення законодавства про захист від недобросовісної конкуренції;
- ◆ проводити на замовлення українських та іноземних підприємців експертизу, контроль якості, кількості, комплектності товарів (у тому числі експортних та імпорتنих) і визначати їх вартість;

- ◆ засвідчувати і видавати сертифікати про походження товарів, сертифікати визначення продукції власного виробництва підприємств з іноземними інвестиціями та інші документи, пов'язані із здійсненням зовнішньоекономічної діяльності;
- ◆ здійснювати декларування зовнішньоторговельних вантажів у випадках, передбачених законом;
- ◆ організувати міжнародні виставки, національні виставки іноземних держав і окремих іноземних фірм, забезпечувати підготовку і проведення виставок українських товарів в Україні та за її межами;
- ◆ організувати семінари, конференції, ділові переговори з економічних питань за участю українських підприємців та іноземних фірм як в Україні, так і за її межами;
- ◆ укладати необхідні для виконання функцій палат зовнішньоекономічні та інші угоди з українськими та іноземними суб'єктами підприємницької діяльності, а також з окремими громадянами;
- ◆ видавати інформаційні, довідкові, рекламні та методичні матеріали з питань своєї діяльності, а також газети, журнали та інші друковані матеріали для забезпечення підприємницької діяльності;
- ◆ створювати, реорганізувати і ліквідувати підприємства та інші організації з метою виконання статутних завдань у порядку, встановленому законом;
- ◆ створювати за ініціативою учасників спору третейські суди відповідно до законодавства України, галузеві або територіальні комітети (ради) підприємців, цільові секції фахівців-консультантів тощо.

Торгово-промислові палати створюються на території Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя (регіональні торгово-промислові палати). У межах кожної з цих адміністративно-територіальних одиниць може бути створена лише одна торгово-промислова палата.

На території України також діє Торгово-промислова палата України. Її членами є торгово-промислові палати, юридичні особи, підприємці України та їх об'єднання. ТПП України здійснює представницькі функції як в Україні, так і за її межами, об'єднує торгово-промислові палати та координує їх діяльність. Вона може відкривати свої представництва та філії в інших країнах, а також засновувати разом із зарубіжними партнерськими організаціями як в Україні, так і за її межами змішані торгово-промислові палати, ділові ради та інші спільні організації; засвідчувати обставини форс-мажору відповідно до умов зовнішньоторговельних угод і міжнародних договорів України, а також торговельні та портові звичаї, прийняті в Україні; вести недержавний реєстр українських підприємців за їх згодою, фінансовий стан яких свідчить про їх надійність як партнерів у підприємницькій діяльності в Україні та за її межами.

Таким чином, ТПП України є системою, яка містить регіональні, місцеві ТПП, союзи, асоціації, об'єднання підприємців (організації роботодавців), арбітражні органи (Міжнародний комерційний арбітражний суд, Морська арбітражна комісія, третейські суди).

Торгово-промислова палата України представляє інтереси своїх членів у Міжнародній торговій палаті, а також в інших міжнародних організаціях з питань підприємницької діяльності.

Так, ТПП України підтримує тісні зв'язки з Організацією економічного співробітництва та розвитку, Європейським Союзом, Асоціацією торгово-промислових палат Європи, налагоджує зв'язки з аналогічними національними та регіональними структурами в багатьох країнах світу. Вона є ініціатором створення таких змішаних торгових палат, як Польсько-Українська, Турецько-Українська, Італо-Українська. У Німеччині працює контакт-бюро ТПП України, відкрито представництво у Сеулі.

Значну допомогу підприємствам у здійсненні ЗЕД подають організації роботодавців (об'єднання підприємців) та об'єднання організацій роботодавців. Згідно із Законом України “Про організації роботодавців”, організація роботодавців — це “громадська неприбуткова організація, яка об'єднує роботодавців на засадах добровільності та рівноправності з метою представництва і захисту їх прав та інтересів”, а об'єднання організацій роботодавців — це “неприбуткова організація роботодавців, яка об'єднує організації роботодавців на засадах добровільності та рівноправності з метою представництва і захисту прав та інтересів організацій роботодавців та роботодавців” [9].

Ці організації діють з метою представництва та захисту законних інтересів роботодавців у економічній, соціально-трудовій та інших сферах. Їх основними завданнями є:

- ♦ співробітництво з органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим та органами місцевого самоврядування, професійними спілками, їх об'єднаннями та іншими організаціями найманих працівників;
- ♦ забезпечення представництва та захист законних інтересів і прав роботодавців у відносинах з органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим та органами місцевого самоврядування, професійними спілками, їх об'єднаннями та іншими організаціями найманих працівників, іншими об'єднаннями громадян;
- ♦ участь у формуванні та реалізації соціально-економічної політики держави;
- ♦ участь у проведенні колективних переговорів та укладанні генеральної, регіональних і галузевих угод та забезпечення виконання своїх зобов'язань за укладеними угодами;

- ◆ координація діяльності роботодавців у виконанні зобов'язань за генеральною, регіональними чи галузевими угодами;
- ◆ контроль за виконанням іншими сторонами соціального партнерства зобов'язань за генеральною, регіональними чи галузевими угодами;
- ◆ сприяння максимальному дотриманню інтересів роботодавців при вирішенні колективних трудових спорів (конфліктів);
- ◆ сприяння вирішенню колективних трудових спорів, запобіганню страйкам як крайньому засобу вирішення цих конфліктів;
- ◆ збалансування попиту і пропозиції робочої сили, запобігання масовому безробіттю шляхом сприяння створенню нових робочих місць, забезпечення раціональної структури зайнятості населення;
- ◆ вдосконалення системи підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів, поширення професійних знань та досвіду;
- ◆ забезпечення скоординованості дій роботодавців, їх організацій та об'єднань щодо виконання науково-технічних і соціальних програм, спрямованих на збільшення обсягів виробництва продукції і послуг, підвищення їх конкурентоспроможності, врегулювання та поліпшення умов праці;
- ◆ розвиток співробітництва з іноземними і міжнародними організаціями роботодавців та їх об'єднаннями.

Організації роботодавців (підприємців) та їх об'єднання створюються у формі союзів, асоціацій, ліг, федерацій, рад, конгресів тощо.

У розвинутих країнах нараховується багато тисяч союзів, що, залежно від виконуваних функцій, складу учасників, напрямку діяльності, бувають місцевими, національними, міжнародними, галузевими (підгалузевими).

Представники найбільших союзів підприємців у сфері зовнішньоекономічної діяльності беруть участь у виробленні проектів законів з питань торгової політики, патентного права, податків; надають фірмам-експортерам експортні й інші субсидії; підготовляють і проводять переговори про укладання торговельних угод з іноземними державами; беруть участь у наданні гарантій експортних кредитів і в захисті внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом введення спеціальних імпорتنих податків, антидемпінгового мита тощо.

До найбільших союзів підприємців у світі відносяться: Національна асоціація промисловців США, Конфедерація британської промисловості в Англії, Федеральний союз німецької промисловості в Німеччині, Національна рада французьких підприємців у Франції, Промисловий союз у Швеції тощо.

В Україні союзи підприємців створюються з 1989 р. і поділяються на національні, міжнародні, галузеві і місцеві. До найбільших з них відносяться: Український союз промисловців і підприємців, Конгрес ділових кіл України, Ліга спільних підприємств України, Асоціація брокерів України, Конгрес бірж, Союз малих підприємств та ін. Їх роль у розвитку міжнародної діяльності фірм різноманітна:

- ◆ співробітництво і взаємодія з об'єднаннями підприємців закордонних країн;
- ◆ надання допомоги в налагодженні господарських зв'язків з партнерами, що знаходяться за межами України;
- ◆ співробітництво з організаціями ООН (ЮНІДО, МОП) з метою прискорення формування ринкових відносин в Україні;
- ◆ сприяння розвитку товарних, валютних і фінансових ринків;
- ◆ організація міжнародних виставок, ярмарків, аукціонів;

- ♦ сприяння в збуті продукції на закордонних ринках у товарообмінних, лізингових операціях;
- ♦ участь в укладанні зовнішньоторговельних контрактів;
- ♦ виконання на договірній основі експортно-імпортних операцій, використання своїх валютних коштів на імпорт устаткування, сировини, матеріалів та інших товарів, необхідних для розвитку виробництва.

Підприємці України беруть участь також у діяльності різних міжнародних союзів підприємців: Міжнародному конгресі промисловців і підприємців; Раді залізничного транспорту країн СНД; Міжнародному союзу підприємців і орендарів; Міжнародній асоціації підприємств із власністю працівників; Східно-Європейському об'єднанні підприємців; Євро-Азіатській лізі малих і середніх підприємств та ін.

Запитання для самоконтролю

1. Ким здійснюється управління ЗЕД на рівні країни?
2. Ким здійснюється управління ЗЕД на рівні регіону?
3. Які функції виконують торгово-промислові палати?
4. Які функції у сфері ЗЕД виконують об'єднання роботодавців?

Розділ 3. Механізм регулювання зовнішньоекономічною діяльністю

Ключові терміни: *митно-тарифне регулювання; адвалерне; специфічне; комбіноване; ввізне; вивізне; спеціальне; антидемпінгове; компенсаційне мита; нетарифне регулювання; квота; ліцензування; “добровільні” експортні обмеження; технічні бар’єри; внутрішні податки і збори; демпінг; субсидії; валютне регулювання; валютні цінності; валютні операції; конвертованість валюти; Класифікатор іноземних валют; міжбанківський валютний ринок України; Торговельна сесія; офіційний курс гривні; валютний контроль.*

Регулювання ЗЕД в Україні здійснюється з метою:

- ♦ забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку України;
- ♦ стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, в тому числі зовнішньоекономічних зв’язків;
- ♦ створення найбільш сприятливих умов для залучення економіки України в систему світового поділу праці та її наближення до ринкових структур розвинутих зарубіжних країн.

Завдання державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності:

- ♦ захист економічних інтересів України та законних інтересів суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- ♦ створення рівних можливостей для суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності розвивати всі види підприємницької діяльності незалежно від форм власності та всі напрями використання доходів і здійснення інвестицій;
- ♦ заохочення конкуренції та ліквідація монополізму в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Державне регулювання ЗЕД здійснюється за допомогою:

- ◆ законів України;
- ◆ актів тарифного і нетарифного регулювання;
- ◆ економічних заходів оперативного регулювання (валютно-фінансового, кредитного та іншого);
- ◆ рішень недержавних органів управління економікою, які приймаються за їх статутними документами;
- ◆ угод, що укладаються між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

3.1. Митно-тарифне регулювання ЗЕД

Види мита Митний тариф — це систематизований звід ставок мита, яким обкладаються товари й інші предмети, ввезені на митну територію країни, чи вивозяться за межі даної території [1,16].

Мито, стягнуте митницею, являє собою податок на товари й інші предмети, що переміщаються через митний кордон держави.

Метою митного тарифу є:

- ◆ раціоналізація товарної структури ввозу товарів до України;
- ◆ підтримка раціонального співвідношення ввозу та вивозу товарів, валютних доходів та видатків на території України;
- ◆ створення умов щодо прогресивних змін у структурі виробництва;
- ◆ захист економіки України від недобросовісної іноземної конкуренції;
- ◆ забезпечення умов щодо ефективної інтеграції України у світове господарство.

Мита виконують такі функції:

- ♦ фіскальну, коли вводяться для того, щоб добути гроші для держави. Ця функція стосується як імпортних так і експортних мит;
- ♦ протекціоністську, коли вводяться для скорочення чи усунення імпорту, тим самим захищаючи вітчизняних виробників від іноземної конкуренції;
- ♦ балансувальну, коли вони вводяться для запобігання небажаного експорту товарів, внутрішні ціни на які нижчі від світових.

Звичайно розрізняють такі види мит¹:

За способом стягування:

- ♦ **адвалорне (вартісне)**, що нараховується у відсотках до митної вартості товарів, які обкладаються митом (наприклад, 30 % від митної вартості). Як правило, ці мита застосовуються при обкладанні товарів, що мають різні якісні характеристики в межах однієї товарної групи. Адвалорні мита допомагають підтримати однаковий рівень захисту внутрішнього ринку незалежно від коливання цін на товар, тобто автоматично адаптуються до інфляції. При цьому змінюється тільки сума доходу в бюджет. Так, якщо розмір мита дорівнює 30 % від ціни товару в 150 дол., то доход бюджету становить 45 дол. Якщо ціна товару збільшиться до 200 дол., то сума доходу бюджету зросте до 60 дол., а при зменшенні ціни до 80 дол., доходи становитимуть 24 дол. Отже, адвалорне мито підвищує ціну імпортного товару на установлений відсоток;

- ♦ **специфічне**, що нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів, що обкладаються митом (наприклад, 15 дол. за 1т). Специфічні мита накладаються, як правило, на стандартизовані товари. Ступінь митного захисту за допомогою специфічного мита знаходиться в прямиій залеж-

¹ Види мит, що розглядаються, застосовуються в Україні згідно із Законом України "Про Єдиний митний тариф" [1].

ності від коливання цін. Так, специфічне мито в 100 дол. за одиницю імпортного вентилятора більше обмежує імпорт вентилятора ціною 600 дол., тому що становить 16,7 % його ціни, ніж вентилятора ціною 1000 дол., тому що становить 10 % його ціни. Тому рівень захисту вітчизняних виробників при використанні специфічних мит із зростанням імпортних цін падає, а зі зменшенням імпортних цін — збільшується. Однак при падінні імпортних цін специфічне мито підвищує рівень захисту внутрішнього ринку;

- ♦ **комбіноване**, що поєднує обидва ці види митного обкладання (наприклад, 30 % від митної вартості, але не більш 15 дол. за 1т).

За об'єктом обкладання:

- ♦ **ввізне (імпортне) мито**, що нараховується на товари при їх ввезенні на митну територію держави. Ввізне мито диференційоване. Можуть застосовуватися ставки таких видів:

- а) *преференційні*, що допускають зниження ставок мита чи звільнення від обкладання митом. Вони застосовуються до товарів, що надходять з держав, які створюють разом з державою, яка стягує мито, митний союз чи зону вільної торгівлі, або до товарів, які надходять із країн, що розвиваються;

- б) *тілгові*, які застосовуються до товарів, що надходять з країн чи економічних союзів, що користуються режимом найбільшого сприяння;

- в) *повні (загальні)*, що застосовуються до всіх інших товарів.

Ввізні мита є переважною формою мит, що застосовуються всіма країнами світу для захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції;

- ♦ **вивізне (експортне) мито**, що нараховується на товари при їхньому вивезенні за межі митної території країни. Ця форма мит застосовується рідко, як правило, у випадках великих розходжень між внутрішніми і світовими цінами на певні види товарів. Їх мета — зменшити експорт і поповнити бюджет

країни. Ставка експортного мита дорівнює відсотковому перевищенню експортної ціни товару над ціною, за якою він продається на внутрішньому ринку.

За характером:

♦ **сезонне (ввізне і вивізне)** мито, що нараховується на товари сезонного характеру для оперативного регулювання міжнародної торгівлі. Термін його дії не перевищує декількох місяців за рік (в Україні — до чотирьох місяців з моменту встановлення);

♦ **спеціальне мито.** Його застосовує держава в таких випадках:

а) як захисне, якщо товари ввозяться на митну територію країни в таких кількостях чи на таких умовах, що наносять або загрожують завдати шкоди вітчизняним виробникам подібних чи безпосередньо конкуруючих товарів;

б) як запобіжний захід стосовно учасників зовнішньоекономічної діяльності, що порушують державні інтереси в даній галузі, а також як захід для припинення несумлінної конкуренції;

в) як захід у відповідь на дискримінаційні дії і (чи) недружні дії з боку закордонних держав, а також у відповідь на дії окремих країн, що обмежують здійснення законних прав суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності держави.

Ставка спеціального мита встановлюється в кожному окремому випадку. Це мито сплачується імпортером товару незалежно від інших податків і зборів (обов'язкових платежів), у тому числі й мита, митних зборів і т.п. Сплата спеціального мита здійснюється готівкою або в безготівковій формі, чи шляхом внесення суми мита на депозит або оформлення відповідного боргового зобов'язання.

Сплачені суми спеціального мита можуть бути повернуті імпортеру за рішенням спеціальних органів (в Україні — Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі);

♦ **антидемпінгове мито**, що застосовується при ввезенні на митну територію країни товарів за ціною істотно нижчою, ніж у країні експорту¹ в момент цього експорту, якщо таке ввезення завдає чи загрожує завдати шкоди вітчизняним виробникам подібних або конкуруючих товарів або перешкоджає організації чи розширенню виробництва таких товарів.

Антидемпінгове мито нараховується на товари, що є об'єктом застосування антидемпінгових заходів, і слугує тимчасовим збором для компенсації втрати від товарного демпінгу. Таке мито нараховується тільки після проведення антидемпінгового розслідування й одержання об'єктивних доказів нанесення збитку чи погрози нанесення збитку вітчизняній економіці.

Розмір ставки антидемпінгового мита визначається:

- ♦ у відсотках до митної вартості товару, що є об'єктом антидемпінгового розслідування;
- ♦ або як різниця між мінімальною ціною і митною вартістю даного товару (як різниця між цінами товару на внутрішньому і зовнішньому ринках). Під мінімальною ціною розуміють ціну зазначеного товару, за якої його продаж не заподіює збиток національному товаровиробнику.

Ставка антидемпінгового мита не повинна перевищувати різницю між конкурентною оптовою ціною об'єкта демпінгу в країні експорту і заявленою ціною при його ввезенні на митну територію імпортуючої країни, чи різницю між ціною об'єкта демпінгу в імпортуючій країні і середньою ціною експортованих цією країною подібних чи безпосередньо конкуруючих товарів.

Антидемпінгові мита встановлюються імпортуючою країною з метою протидії демпінгу, для вирівнювання цін до

¹ *Країна експорту* — країна походження товару, імпортованого в дану країну.

рівня, що вважається нормальним. Нормальна вартість — це еквівалент ціни товару на внутрішньому ринку. Вона, як правило, визначається на підставі цін, установлених при здійсненні звичайних торгових операцій між незалежними покупцями в країні експорту.

♦ **компенсаційне мито**, що застосовується при ввезенні на митну територію країни товарів, при виробництві чи експорті яких прямо або побічно використовувалася субсидія, якщо таке ввезення завдає чи загрожує завдати шкоди національним виробникам подібних чи безпосередньо конкуруючих товарів або перешкоджає організації чи розширенню виробництва таких товарів.

Компенсаційне мито нараховується після проведення розслідування й одержання об'єктивних доказів нанесення істотного збитку національній економіці.

Розмір ставки компенсаційного мита визначається:

- ♦ у відсотках до митної вартості товару, що є об'єктом антисубсидійного розслідування;
- ♦ або різницею між мінімальною ціною і митною вартістю зазначеного товару.

Ставка компенсаційного мита не повинна перевищувати встановленого розміру субсидій.

Введення компенсаційних мит дозволяє вирівнювати умови торгівлі.

За походженням:

- ♦ автономні — мита, що вводяться на підставі однієї сторони рішення органів державної влади країни;
- ♦ договірні — мита, установлені на базі двосторонньої чи багатосторонньої угоди;
- ♦ преференційні — мита з нижчими ставками порівняно з діючим тарифом. Вони накладаються на підставі багатосторонніх угод на товари, які походять з країн, що розвиваються, чи країн, що створюють разом з даною

країною митний союз чи зону вільної торгівлі або утворюються в прикордонній торгівлі¹.

Країни іноді використовують **тарифну квоту**, що являє собою різновид перемінних митних податків, ставки яких залежать від обсягу імпорту товару. При імпорті в межах визначених кількостей товар обкладається за базовою внутрішньоквотовою ставкою тарифу, а при перевищенні визначеного обсягу імпорту — за більш високою понадквотовою ставкою тарифу. З використанням цього інструменту торгової політики деякою мірою долається протиріччя, що виникає між інтересами національних виробників і введенням імпоротної квоти, тому що, з одного боку, товаровиробники зацікавлені в тарифі, що оберігає їх від іноземної конкуренції, а з іншого — вони як споживачі не зацікавлені в ньому, оскільки тариф позбавляє їх можливості одержувати дешевші імпортні товари.

Тарифні ставки бувають різних видів. За типом ставок розрізняють:

- ♦ постійні — це ставки митного тарифу, встановлені органами державної влади, що не можуть змінюватися залежно від обставин;
- ♦ змінні — це ставки митного тарифу, що можуть змінюватися у встановлених органами державної влади випадках.

За способом обчислення розрізняють ставки:

- ♦ номінальні — митні ставки, зазначені в митному тарифі;
- ♦ дійсні — реальний рівень митних ставок на кінцеві товари, обчислені з урахуванням рівня мит, накладених на імпортні вузли і деталі цих товарів.

¹ *Прикордонна торгівля* — вид міжнародного товарообміну між підприємствами й організаціями, розташованими в прикордонних районах сусідніх держав. Умови такої торгівлі регулюються відповідними міжнародними угодами. Характерна риса прикордонної торгівлі — спрямованість на задоволення місцевих потреб у виробництві товарів.

Для захисту національних виробників готової продукції і стимулювання ввезення сировини і напівфабрикатів може використовуватися тарифна ескалація.

Тарифна ескалація — це підвищення рівня митного обкладання товарів у міру зростання ступеня їхнього оброблення.

Чим вища відсоткова ставка імпортного тарифу в міру просування від сировини до готової продукції, тим вищий ступінь захисту виробників готової продукції від зовнішньої конкуренції. Так, у США рівень митного обкладання товарів зі шкіри, вибудованих за принципом виробничого ланцюжка (шкура — шкіра — продукти зі шкіри), зростає в міру зростання ступеня оброблення шкіри і становить 0,8–3,7 – 9,2 % [66, с.267].

Економічні наслідки введення мита манітні: вони впливають на виробництво, споживання, товарообіг і добробут країни, що ввела імпортний тариф, та її партнерів по торгівлі [74, с.267].

Введення імпортного тарифу для захисту національних виробників, що мають збитки через надходження більш дешевого товару, впливає на економіку як малої, так і великої країни. Країна вважається малою, якщо зміна попиту з її боку на імпортні товари не впливає на зміну світових цін, і великою, якщо зміна попиту на імпортні товари спричинює зміну світових цін.

У малій країні введення імпортного тарифу не впливає на рівні світових цін, і не може змінити її умови торгівлі. Зростає лише внутрішня ціна імпортного товару на розмір мита, за що розплачується споживач.

Наслідки введення тарифу такі:

- ♦ скорочення загального обсягу попиту. Це відбувається за рахунок споживачів, що за вищою ціною не зможуть купувати даний товар;
- ♦ одержання державою додаткового доходу, що дорівнює добутку ставки тарифу на обсяг імпорту;

- ◆ збільшення внутрішнього виробництва товару. За зростаючою ціною національні виробники товару, що конкурує з імпортом, зможуть поставити на ринок більшу кількість товарів;
- ◆ зменшення обсягу імпорту, що відбувається внаслідок збільшення внутрішнього виробництва і зменшення попиту;
- ◆ зниження добробуту споживачів. Скорочення споживання товару пов'язано із зростанням його ціни на внутрішньому ринку;
- ◆ підвищення добробуту національних виробників імпортозамінної продукції;
- ◆ економічні втрати країни, що виникають через необхідність внутрішнього виробництва під захистом тарифу додаткової кількості товарів при більш високих витратах. Чим більше зростає захист внутрішнього ринку за допомогою ввізних тарифів, тим більшу кількість ресурсів, не призначених спеціально для випуску даного товару, доводиться використовувати для його виробництва. Країна могла б не зазнавати збитків, якби купувала товари по нижчій ціні в іноземного продавця. На внутрішньому ринку відбувається заміна ефективних, з погляду витрат, іноземних товарів, на менш ефективні у виробництві вітчизняними товарами.

Введення імпортного тарифу великою країною спричинює зниження рівня світових цін і здешевлення імпорту. Імпортний тариф, введений великою країною, не тільки захищає ринок від іноземної конкуренції, а й є засобом поліпшення своїх умов торгівлі з зовнішнім світом. Велика країна є великим імпортером товарів на світовому ринку. Тому якщо вона обмежує свій імпорт ввізними тарифами, то це істотно знижує сукупний попит на даний товар. У результаті продавці товару змушені знижувати ціни. При незмінному рівні цін на експортні товари і зниженні цін на імпортні товари умови

торгівлі країни поліпшуються. Введення імпортного тарифу призведе до позитивних результатів тільки в тому випадку, якщо вони не будуть перекриті негативними економічними втратами для країни через його нарахування.

Отже, при введенні імпортного тарифу малою країною світові ціни не змінюються, і її умови торгівлі не настільки поліпшуються, щоб компенсувати негативний вплив тарифу на економіку. Результати введення імпортного тарифу великою країною приблизно такі самі, як у малої країни. Однак він впливає на зміну світової ціни і поліпшує умови торгівлі. Позитивний ефект тарифу досягається у випадку, якщо ефект умов торгівлі у вартісному вираженні більший, ніж сума втрат, що виникають внаслідок меншої ефективності внутрішнього виробництва порівняно зі світовим і скорочення внутрішнього споживання товару.

Економісти підраховали додаткові витрати споживачів, пов'язані з тарифними методами захисту торгівлі. Так, середній японський споживач щорічно витрачає на 890 дол. більше через торгові обмеження на харчові продукти, косметику і продукцію хімічної промисловості. Підраховано, що в США тарифи в 21 галузі виробництва слугують причиною щорічних витрат у 10,2 млрд дол., чи 40,8 дол. на одного споживача. Потенційний дохід споживачів від скасування всіх тарифів і кількісних обмежень становив би близько 70 млрд дол., чи 1,3 % ВВП [74, с.269].

3.2. Нетарифне регулювання ЗЕД

Тариф — не єдиний метод здійснення торгової політики. Для регулювання міжнародної торгівлі використовуються й інші види зовнішньоторговельних обмежень — нетарифні.

Нетарифні обмеження здійснюються адміністративними, фінансовими, кредитними й іншими методами. Їх нараховується більше 800.

Нетарифні обмеження широко розповсюджені в торговій практиці. Зараз більше половини світової торгівлі є об'єктом нетарифних бар'єрів, що створюють головну погрозу світовій торговій системі.

Поширення нетарифних обмежень пояснюється тим, що їх введення є привілеєм уряду країни, і вони не регулюються міжнародними угодами. Уряди можуть вільно застосовувати будь-які види нетарифних обмежень, що неможливо у відношенні тарифів, які регулює СОТ. Крім того, нетарифні бар'єри звичайно не призводять до негайного підвищення ціни товару і тому споживач не відчуває їх впливу як додаткового податку (при введенні тарифу ціна товару збільшується на суму мита).

У ряді випадків використання нетарифних методів при відносно ліберальному митному режимі може більше обмежити державну торгову політику в цілому.

Нетарифні обмеження можна класифікувати за групами: кількісні, приховані, фінансові.

Кількісні обмеження До кількісних обмежень відносять квотування, ліцензування, “добровільні” обмеження експорту [66, с.234–242; 74, с.270–274].

Квотування. Квота — найбільш розповсюджена форма нетарифних обмежень.

Квота — це кількісна міра обмеження експорту чи імпорту товару визначеною кількістю або сумою на певний проміжок часу (наприклад, Словаччина установила для українських виробників з квітня 2003 р. по квітень 2004 р. квоту в розмірі 11 тис. т нітрату амонію). Найширше використовуються квоти для регулювання імпорту сільськогосподарської продукції.

Квота, встановлена в розмірі рівному 0, означає **ембарго**, тобто заборона на імпорт чи експорт.

Якщо метою уряду є здійснення контролю за рухом того чи іншого товару, а не його обмеження, то тоді квота може бути встановлена на вищому рівні, ніж можливий імпорт чи експорт.

За напрямом дії квоти поділяються на:

- ◆ експортні, які вводить уряд країни для запобігання вивезення дефіцитної на внутрішньому ринку продукції (в Україні, наприклад, це руди і концентрати дорогоцінних металів, коштовні і напівкоштовні камені, відходи і брухт дорогоцінних металів), а також для досягнення політичних цілей. Ці квоти застосовуються рідко;
- ◆ імпортні квоти, які вводить уряд країни для захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції; для досягнення збалансованості торгового балансу, регулювання попиту та пропозиції усередині країни, як відповідна міра на дискримінаційну торгову політику інших держав.

За масштабом охоплення квоти поділяються на:

- ◆ глобальні, котрі встановлюють на імпорт чи експорт визначеного товару на певний період часу поза залежністю від того, з якої країни він імпортується чи в яку експортується (наприклад, у США за допомогою квот регулюється імпорт сиру рокфор, окремих сортів шоколаду, бавовни, кави і т.д.). Мета введення цих квот — досягти необхідного рівня внутрішнього споживання. Їх обсяг визначається як різниця внутрішнього виробництва і споживання;
- ◆ індивідуальні — це встановлена в рамках глобальної квоти квота кожної країни, що експортує чи імпортує товар. Вони встановлюються на підставі двосторонніх угод.

Економічні наслідки введення квот полягають у наступному:

- ◆ квоти — більш ефективний, ніж тарифи, інструмент обмеження імпорту. Їх введення дозволяє утримувати обсяги імпорту на незмінному рівні, незважаючи на зростання попиту, що, у свою чергу, збільшує ціну товару.

При попередньому обсязі імпорту внутрішнє виробництво і споживання зростають;

- ◆ квоти являють собою абсолютну величину і є негнучкими щодо ціни товару;
- ◆ вони більш ефективні для здійснення швидких дій адміністративних органів, ними простіше і легше маніпулювати (тарифи звичайно потребують прийняття відповідного законодавства);
- ◆ квоти є прямим джерелом монопольного прибутку; вони завжди збільшують доходи виробників імпортозамінної продукції;
- ◆ стримують імпорту конкуренцію (тарифи її звичайно допускають);

Ліцензування. Квотування здійснюється урядовими органами на основі видачі ліцензій.

Ліцензія — це дозвіл, виданий державними органами на експорт чи імпорт товару у встановлених кількостях за визначений проміжок часу.

Ліцензію видає держава через спеціальні уповноважені відомства (в Україні видачу ліцензій на імпорт здійснює Міністерство економіки та з питань Європейської інтеграції і уповноважені їм органи, а на експорт — управління нетарифного регулювання Міністерства економіки).

Ліцензування може виступати у вигляді:

- ◆ складової частини процесу квотування. У цьому випадку ліцензія є документом, що підтверджує право ввезти чи вивезти товар у рамках отриманої квоти;
- ◆ самостійного інструмента державного регулювання.

Основні види ліцензій:

- ◆ разова ліцензія — дозвіл на експорт чи імпорт терміном до 1 року, видана конкретній фірмі на здійснення однієї зовнішньоторговельної операції;
- ◆ генеральна ліцензія — дозвіл на експорт чи імпорт того чи іншого товару протягом року без обмежень кількості угод;

- ◆ глобальна ліцензія — дозвіл на безперешкодне ввезення чи вивезення даного товару в будь-яку країну світу за визначений проміжок часу без обмеження кількості чи вартості;
- ◆ автоматична ліцензія — дозвіл, який видається негайно після одержання від експортера чи імпортера заявки, що не може бути відхилена державним органом, на безперешкодне ввезення чи вивезення товару.

При оформленні ліцензії на експорт товарів до заяви на видачу ліцензії, форма якої приводиться у додатку В, додаються документи:

- ◆ копія контракту зі специфікаціями;
- ◆ документ, що підтверджує одержання квоти;
- ◆ сертифікат походження товару.

Генеральні ліцензії на експорт продукції для забезпечення виконання міждержавних угод видаються винятково підприємствам, що мають повноваження Уряду на їх одержання і яким надані відповідні експортні квоти. В інших випадках експортерам видають разові ліцензії, в яких указується ціна за одиницю виміру експортованого товару і його загальна вартість у валюті контракту.

Для одержання ліцензії на імпорт товарів необхідно підготувати такі документи:

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

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

Ліцензії розподіляються різними способами. Найефективнішим є **відкритий аукціон**, що являє собою конкурсний

продаж імпорتنих квот. Ліцензію одержує той експортер, який пропонує за неї найвищу ціну як за право експортувати товар у рамках імпоротної квоти. Конкурсний продаж імпорتنих квот приносить високий дохід державі і перешкоджає харбарництву і корупції.

Крім відкритих аукціонів, використовуються:

- ♦ система явних переваг, що допускає закріплення урядом ліцензій за визначеними фірмами пропорційно розмірам їх імпорту за попередній період чи пропорційно структурі попиту національних імпортерів. Цей спосіб дозволяє підтримувати фірми, що скорочують імпорт товарів внаслідок введення імпорتنих квот;
- ♦ система розподілу ліцензій на позаціновій основі, що ґрунтується на видачі урядом ліцензій тим фірмам, які показали свою здатність здійснювати експортно-імпортні операції найбільш ефективним способом. Цей метод потребує великих витрат, оскільки допускає утворення експертної комісії і проведення добору в кілька етапів.

При виборі способу розподілу ліцензій починають з найменш ринкового, що має адміністративний характер (розподіл ліцензій на позаціновій основі) і послідовно переходять до найбільш ринкового (аукціонного).

“Добровільне” обмеження експорту (ДООЕ) — це кількісне обмеження експорту, що ґрунтується на зобов’язанні одного з торгових партнерів обмежити (чи не розширювати) обсяг експорту, прийняте в рамках міждержавної угоди про встановлення квот на експорт товару.

Такі угоди укладаються, коли імпортуюча країна спонукує свого торгового партнера “добровільно” скоротити свій експорт. Наприклад, у 1981р. Японія ввела ДООЕ (1,68 млн автомобілів) на експорт японських автомашин у США після того, як американські політики почали вимагати введення квоти на імпорт автомобілів з Японії. Японці надали перевагу ДООЕ над

квотою, щоб саме Японія, а не США зберегла контроль над виконанням програми.

Приводом для ДОЭ звичайно є заяви національних товаровиробників про те, що ввезення того чи іншого товару через кордон призводить до втрат на виробництві і дезорганізації місцевого ринку. Замість введення імпорتنих квот країна, що імпортує, робить політичний тиск на країну, що експортує, вимагаючи від неї введення обмеження на вивезення визначеного товару. Угода підписується під натиском імпортера і тому “добровільність” — поняття відносне.

Засобом тиску на торгового партнера виступає погроза введення торгових обмежень на такому високому рівні, що буде поставлена під сумнів сама можливість міжнародної торгівлі між країнами.

У цілому економічний ефект від введення “добровільних” експортних обмежень експортером негативний для імпортера. Однак розмір його втрат зменшується завдяки збільшенню імпорту аналогічних товарів з країн, що не наклали “добровільних” обмежень на свій експорт.

**Приховані
види
торговельних
обмежень**

Істотна роль серед нетарифних методів торгової політики надається прихованим видам торгових обмежень, яких нараховується більше як 100 найменувань. З їх допомогою країни можуть в односторонньому порядку обмежувати експорт чи імпорт. До них відносяться: технічні бар’єри, внутрішні податки і збори, державна закупівля, вимоги щодо вмісту місцевих компонентів [66, с.243–244; 74, с.274–279].

Технічні бар’єри являють собою національні стандарти якості, економічні вимоги, санітарні обмеження, вимоги до упакування і маркірування товарів, вимоги про дотримання ускладнених митних формальностей, законів про захист споживачів і т.п. Технічні бар’єри виникають внаслідок того, що національні технічні й адміністративні правила перешкоджа-

ють ввезенню товарів із-за кордону. Це відбувається у випадку невідповідності імпортованих товарів обов'язковим стандартам якості, охорони здоров'я і безпеки, що застосовуються до аналогічних вітчизняних товарів, невідповідності сільськогосподарських продуктів санітарним і фітосанітарним нормам, що застосовуються для запобігання ввезення в країну шкідників і захворювань, не розповсюджених у даній країні.

Кількість технічних регламентів у більшості країн постійно зростає. Ця тенденція є реакцією державних органів на зростання вимог громадськості до відповідності продукції мінімальним стандартам якості і безпеки, щоб вона негативно не впливала на споживачів і навколишнє середовище.

До імпортованої продукції, що підлягає технічним, санітарним і фітосанітарним нормам, відноситься:

А. Продукція, що підлягає технічним регламентам:

а) машини та обладнання:

- ◆ бойлери;
- ◆ електромеханічні будівельні та збиральні інструменти;
- ◆ металообробне та деревообробне обладнання;
- ◆ медичне обладнання;
- ◆ обладнання для харчової промисловості;

б) споживчі товари:

- ◆ медикаменти;
- ◆ косметика;
- ◆ синтетичні мийні засоби;
- ◆ побутові електроприлади;
- ◆ автомобілі;
- ◆ відео та телевізійне обладнання;
- ◆ кінознімальне та фотографічне обладнання;
- ◆ іграшки;
- ◆ певні харчові продукти;

в) сировина та продукція сільськогосподарського призначення:

- ◆ добрива;

- ◆ інсектициди;
- ◆ небезпечні хімічні речовини.

Б. Продукція, що підлягає санітарним та фітосанітарним нормам:

- ◆ свіжі фрукти й овочі;
- ◆ фруктові соки та інша харчова продукція;
- ◆ м'ясо і м'ясопродукти;
- ◆ молочні продукти;
- ◆ готові харчові продукти.

Прикладом технічних бар'єрів може бути заборона американського експорту консервованих овочів у Норвегію, оскільки ця країна не дозволяє ввозити харчові продукти, що містять окремі види солей. У свою чергу, США не дозволяє імпортувати живих тварин і свіже м'ясо з країн, де відзначені випадки захворювання на ящур, навіть не звертаючи уваги на те, що худоба, про яку йдеться, вирощується в тій частині країни, де немає захворювання. Подібна ситуація характерна і для Аргентини. Товари, імпортовані в Канаду, повинні бути маркіровані англійською і французькою мовами, чіткими написами, що не стираються і не змиваються. Франція забороняє рекламу алкоголю, виготовленого з зерна (наприклад, шотландського віскі). В Україні заборонено використовувати окремі види харчових добавок і барвників при виробництві продуктів харчування, хоча вони використовуються в ряді європейських країн.

Міжнародні правила застосування обов'язкових технічних регламентів, санітарних і фітосанітарних норм, вписано в Угоді про технічні бар'єри в торгівлі та Угоді про застосування санітарних і фітосанітарних заходів, які входять до складу ГАТТ.

Внутрішні податки і збори. Державні і місцеві органи влади на імпортні товари можуть накладати податок на додаткову вартість, акцизний податок, а також вводити збори за митне оформлення, реєстрацію, перебування товарів під митним контролем, збереження на складі митниці, митне супровод-

ження товарів, здійснення санітарного та іншого контролю продуктів, портові збори і т.п. з метою підвищення їхньої внутрішньої ціни і скорочення конкурентоспроможності на внутрішньому ринку.

Прикордонні податки на імпорт звичайно вводяться для компенсування подібного оподаткування внутрішніх товарів, щоб створити рівні стартові умови для конкуренції в ціні і якості. Однак часто ці види податків накладаються винятково на імпорتنі товари без одночасного обкладання подібних внутрішніх товарів. У цьому випадку вони стають дискримінаційними, але в той же час їх вважають важливою частиною захисної тарифної системи.

Податок на додану вартість є непрямим податком, що включається в ціну і сплачується на кожному етапі виробництва та реалізації товару.

Об'єктом оподаткування для обчислення ПДВ на імпорتنі товари є митна вартість ввезених товарів з урахуванням сплачених сум мита, митних зборів, а на підакцизні товари — з урахуванням сум акцизного збору. Цей податок стягується з імпортних товарів за ставкою 20% (експортні товари оподатковуються нульовою ставкою ПДВ).

Сума податку на додану вартість (ПДВ_{im}) розраховується за формулою

$$\text{ПДВ}_{im} = \frac{(\text{МВ} + \sum \text{М} + \sum \text{МЗ} + \text{А}) \times t}{100}. \quad (3.1)$$

де МВ — митна вартість імпортного товару;

М — сума імпортного мита;

МЗ — сума митних зборів;

А — сума акцизного збору;

t — ставка податку на додану вартість.

Якщо застосовуються тарифні преференції або/і товари не підакцизні, то чисельник формули зменшується на відповідну величину.

Залежно від кількості ланок реалізації імпортного товару на внутрішньому ринку ціна буде щоразу збільшуватися на величину оптово-збутової та торговельних надбавок, оподаткованих, у свою чергу, податком на додану вартість.

Акцизний збір — це непрямий податок на окремі товари, визначені законодавчим шляхом як підакцизні, що включається в ціну даного товару.

Об'єктом стягнення акцизного збору на імпортні товари є митна вартість товарів, які імпортуються на територію України, включаючи виготовлені за межами митної території України з давальницької сировини; бартерні операції; реімпортні товари, а також митна вартість продукції, що повертається на митну територію України із зони митного контролю (магазинів безмитної торгівлі).

Нарахування акцизного збору на імпортні товари відбувається за формулами:

а) для товарів, вартість яких підлягає стягненню імпортного мита:

$$A = \frac{(MB + \sum M + \sum MB) \times t}{100} \quad (3.2)$$

де t_A — ставка акцизного збору, %;

б) для товарів, вартість яких не підлягає стягненню імпортного мита:

$$A = \frac{(MB + \sum M + \sum MB) \times t}{100} \quad (3.3)$$

Обчислення акцизів робиться у тій самій валюті, в якій заведена митна вартість товару.

Митні збори сплачуються у валюті України чи в іноземній валюті I групи Класифікатора валют. Вони підлягають сплаті до чи в момент здійснення митного оформлення.

Митні збори стягуються при митній вартості товарів від 100 до 1000 докладів у розмірі 5 дол., при митній вартості по-

над 1000 дол. — 0,2 від митної вартості, але не більше від еквівалента 1000 доларів.

Деякі види податків непокрито дискримінаційні стосовно окремих зарубіжних країн. Наприклад, податок на шляхи, що ґрунтується на ємності циліндра чи потужності автотранспортного засобу, а не на його ціні, або практика, що існує у Франції, обкладати додатковим імпортним податком алкогольні напої, виготовлені з зерна, тоді як усі внутрішні напої виготовляються з фруктів.

Розміри внутрішніх податків часто перевищують за вартістю розмір імпортного мита, і їх ставка може коливатися залежно від кон'юнктури внутрішнього ринку.

Прикордонне оподаткування набуває великого значення завдяки активному використанню Європейським Союзом. Відповідно до правил СОТ, країна, що вводить внутрішній податок на товар з обороту, із продажу, акцизний збір чи податки на додаткову вартість, одержує дозвіл вводити додаткові пільги на експорт цього товару, а також рівноцінний податок на імпорт аналогічного товару.

Державні закупівлі. Політика в рамках державних закупівель полягає в тому, що державні органи і підприємства повинні купувати визначені товари тільки в національних фірм, навіть якщо ці товари дорожчі від імпортних. Це збільшує урядові витрати, що лягають тягарем на платників податків. Використання політики державних закупівель деякою мірою дискримінує іноземних постачальників.

Обсяги таких закупівель часто сягають 10–15 % ВВП країни. Як приклад можна привести встановлене американським урядом правило: “Купуй американське”, що надає внутрішнім виробникам 50 %-ву перевагу в різниці цін над іноземним виробником по контрактах міністерства оборони і 12 %-ву перевагу за іншими державними закупівлями.

Велика кількість товарів і послуг, безпосередньо закуповуваних національними урядами, а також вплив, який вони

здійснюють за допомогою цієї політики закупівель на державні й приватні фірми, зробили преференційну державну закупівлю однією з найхарактерніших ознак торгівлі в даний час, особливо у випадках високотехнологічних товарів і послуг. Міжнародні правила по здійсненню державних закупівель відбиті в Угоді про державні закупівлі, прийнятій в рамках СОТ.

Вимоги про вміст місцевих компонентів.

Фінансові методи регулювання Цей метод прихованої торгової політики припускає законодавче встановлення частки кінцевого продукту, що повинна вироблятися місцевими виробниками, у випадку призначення товару для продажу на внутрішньому ринку. Звичайно цей метод використовується урядами країн, що розвиваються, з метою заміни імпорту внутрішнім виробництвом, за допомогою введення місцевих вимог до певних галузей, а також щоб уникнути переміщення виробництва в країни, що розвиваються, з дешевшою робочою силою і цим самим зберегти рівень зайнятості працюючих.

Вимоги про місцеву участь не тільки обмежує імпорт, а й містить вимоги до закордонних інвесторів: зобов'язання іноземної фірми-інвестора експортувати визначену частину зробленої продукції з приймаючої країни. Подібні вимоги спотворюють міжнародну торгівлю і сприяють установам нетарифних бар'єрів.

Метою фінансування як методу регулювання міжнародної торгівлі, зокрема розширення експорту, є дискримінація іноземних компаній на користь національних виробників та експортерів на основі зниження вартості експортованого товару і підвищення його конкурентоспроможності на світовому ринку. Фінансування експорту здійснюється з наступних джерел: державного бюджету, банків, фондів, самих експортерів і обслуговуючих їх банків. До фінансових методів торгової політики відносяться: демпінг, субсидії, експортне кредитування [66, с.274–257; 74, с.279–287].

Демпінг — це експорт товарів за цінами, нижчими від собівартості, чи принаймні, за нижчою ціною, ніж на внутрішньому ринку. Звідси — демпінг є формою міжнародної цінової дискримінації.

Здійсненню демпінгу сприяють: розходження в попиті на товар у різних країнах; наявність певних передумов, що дають виробнику можливість встановлювати і диктувати ціни; торгові бар'єри і високі транспортні витрати, завдяки чому виробник може відгородити зовнішній ринок, де він продає товар за низькими цінами, від внутрішнього ринку, де відбувається продаж товару по більш високим цінам.

У міжнародній торговій практиці розрізняють спорадичний, постійний і хижацький демпінг.

Спорадичний демпінг — це епізодичний продаж несподіваних надлишків товару на світовому ринку за нижчими цінами, ніж на внутрішньому ринку.

Цей вид демпінгу використовується у випадку виникнення у фірми надвиробництва товарів. Не маючи можливості реалізувати товар у себе в країні і не бажаючи зупинити своє виробництво, фірма продає товар на зовнішньому ринку за нижчою ціною, ніж внутрішня.

Постійний демпінг — це довгостроковий продаж товару на світовому ринку за нижчою ціною, ніж на внутрішньому ринку.

Хижацький (навмисний) демпінг — це тимчасове навмисне зниження експортних цін з метою витиснення конкурентів з ринку і наступного встановлення монопольних цін.

Демпінг може здійснюватися за рахунок коштів окремих фірм, що прагнуть заволодіти зовнішнім ринком своєї продукції, і за рахунок державних субсидій експортерам.

Незважаючи на те, що демпінг приносить країні-імпортеру певну вигоду, поліпшуючи її умови торгівлі, уряди вважають усі види демпінгу іноземних виробників формами несумлінної конкуренції. Тому він заборонений як міжнародними правилами СОТ, так і національним законодавством ряду

країн. Якщо факт демпінгу доведено, то країна має право вводити торгові обмеження у вигляді антидемпінгових мит.

Субсидії. Уряди багатьох країн для розвитку певних галузей і проведення необхідної експортної політики використовують субсидування, тобто державні дотації виробникам при їхньому виході на світовий ринок. Інакше кажучи, субсидія — це фінансова чи інша підтримка державними органами виробництва, переробки, продажу, транспортування, експорту товару, внаслідок чого суб'єкт господарсько-правових відносин країни експорту одержує пільги (прибутки). Така підтримка національних товаровиробників у той же час дискримінує імпортерів.

Залежно від характеру виплат розрізняють пряме і непряме субсидування.

Прямі субсидії — це безпосередні виплати експортеру після здійснення ним експортної операції, що дорівнюють різниці між його витратами й отриманим доходом. Прямі субсидії суперечать міжнародним угодам і заборонені СОТ.

Непрямі субсидії — це приховане дотирування експортерів через надання пільг по сплаті податків, пільгові умови страхування, повернення імпортних мит і т.п.

За ознакою специфічності субсидія буває:

- ♦ легітимною, котра не дає підстав для застосування компенсаційних заходів;
- ♦ нелегітимною, котра дає підстави для застосування компенсаційних заходів.

Існують внутрішні і зовнішні (експортні) субсидії.

Внутрішні субсидії — це бюджетне фінансування внутрішнього виробництва товарів, що конкурують з імпортними. Вони вважаються одним з найбільше замаскованих фінансових інструментів торгової політики, а також кращим методом обмеження імпорту порівняно з імпортним тарифом і квотою, тому що не спотворюють внутрішні ціни і забезпечують менші втрати для країни (втрати для національної еко-

номіки виникають через те, що: одержавши субсидії, неефективні місцеві товаровиробники мають можливість продавати свій товар; субсидії фінансуються за рахунок бюджету, тобто за рахунок податків).

Експортні субсидії — це бюджетне фінансування національних експортерів, що дає їм можливість продавати товар іноземним покупцям по нижчій ціні, ніж на внутрішньому ринку, і тим самим стимулювати експорт.

Експортні субсидії можуть надаватися в таких основних формах:

- ◆ надання підприємству прямих субсидій;
- ◆ виплата премії у випадку здійснення експортних операцій;
- ◆ установа пільгових (за ставками, базою рахування, механізмом стягування і т.п.) транспортних чи фрахтових тарифів для експортних відвантажень порівняно з перевезеннями на національному ринку;
- ◆ безпосереднє чи опосередковане постачання державним органом імпортованих чи національних товарів для використання у виробництві товарів на експорт на умовах, більш сприятливих порівняно з умовами постачання конкуруючих товарів для виробництва товарів, призначених для споживання на внутрішньому ринку, якщо такі умови вигідніші, ніж на світових ринках для їхніх експортерів;
- ◆ звільнення чи відстрочка сплати прямих податків¹, що повинні сплачуватися експортерами при здійсненні експортної операції, або сплати внесків у фонди соціального страхування;
- ◆ надання знижок при сплаті податків;

¹ *Прямі податки* — це податки на заробітну плату, прибутки, нерухомість, прибутки, отримані у вигляді відсотків, у тому числі податки на доходи від користування позиками, орендною платою, роялті та всіх інших видів прибутків.

- ♦ установа, у випадку виробництва і постачання товарів на експорт, звільнень по сплаті чи поверненню сплачених сум непрямих податків¹;
- ♦ зменшення ставок чи повернення сплачених сум податків з імпорту матеріально-технічних ресурсів, товару на експорт;
- ♦ здійснення державою програм гарантування чи страхування експортних кредитів, програм страхування чи гарантування незбільшення вартості експортованих товарів чи програм, що стосуються валютних ризиків з використанням ставок премій, недостатніх для покриття довгострокових витрат і втрат, пов'язаних з реалізацією цих програм.

Експортна субсидія знижує експортну ціну товару, і позиція товару із-за кордону збільшується. У результаті умови торгівлі країни, що експортує, погіршуються. Однак через зниження експортної ціни збільшується кількість одиниць експортованого товару. Оскільки через зростання експорту менше товару надходить на внутрішній ринок, внутрішня ціна на нього збільшується. Одержить країна, що експортує, виграв чи програє, залежить від того, чи вдасться за рахунок збільшення обсягу продаж компенсувати втрати, пов'язані з погіршенням умов торгівлі, тобто зниженням експортної ціни.

Експортна субсидія є статтею витрати бюджету, а значить додатковим податковим тягарем для платників податків (витрати на фінансування субсидій дорівнюють добутку кількості товару, експортованого після введення субсидії, на розмір субсидії).

Отже, оскільки субсидії зменшують витрати виробників, вони впливають на міжнародну торгівлю шляхом штучного

¹ *Непрямі податки* — це податки на продаж, з обігу, на додаткову вартість, на продаж цінних паперів, на перекази коштів за кордон, на матеріально-технічні запаси й устаткування, акцизи, гербові стягнення, прикордонні стягнення та ін.

поліпшення конкурентоспроможності визначеної фірми на експортних ринках чи шляхом надання переваг внутрішньої продукції перед імпоротною. Субсидії можуть досягати таких обсягів, що це спотворює механізм міжнародної торгівлі. Прикладом може бути ринок пшениці. Міжнародна Рада з питань торгівлі пшеницею вважає, що державні субсидії експорту впливають на 2/3 міжнародної торгівлі пшеницею. Таким чином, обсяги експорту пшениці досить часто відбивають розмір державних субсидій.

Країна-імпортер при виявленні експортного субсидування (використанні нелегітимної субсидії) може вводити компенсаційне мито, що стягується з товарів, які є об'єктом застосування компенсаційних заходів. Ці заходи можуть застосовуватися у випадку серйозного збитку, заподіяного інтересам іншої країни, зокрема, в таких випадках:

- ◆ загальний обсяг субсидування щодо вартості продукту перевищує 5 %;
- ◆ субсидії покривають виробничі витрати галузі промисловості;
- ◆ субсидії, що не є єдиноразовим заходом, покривають виробничі витрати підприємства;
- ◆ відбувається пряме списання заборгованості урядом.

3.3. Валютне регулювання ЗЕД

Сутність валютного регулювання Головні напрями валютної політики України регулюються низкою законодавчих актів, нормативних документів, найважливішими з яких є Декрет Кабінету Міністрів України “Про систему валютного регулювання і валютного контролю” від 19.02.1993 р. за №15–93 [21].

Система валютного регулювання — це регламентація режиму здійснення валютних операцій, міжнародних розра-

хунків, визначення загальних принципів валютного регулювання, повноважень державних органів і функцій банків та інших кредитно-фінансових установ у регулюванні валютних операцій, прав та обов'язків суб'єктів валютних відносин, порядок здійснення валютного контролю, відповідальність за порушення валютного законодавства.

Валютне регулювання здійснюється на міждержавному, регіональному та національному рівнях.

Необхідність валютного регулювання на міждержавному та регіональному рівнях обумовлена процесом інтеграції та транснаціоналізації, розвитком міжнародних економічних відносин, становленням світогосподарського поділу праці. Міждержавне та регіональне валютне регулювання орієнтоване на координацію валютно-фінансової політики окремих держав та економічних інтеграційних об'єднань, на розроблення ними загальних заходів щодо подолання валютних криз, спільних підходів до вироблення валютної політики. Скоординоване міждержавне та регіональне валютне регулювання дає можливість знизити ступінь автономності національної економічної політики та збільшити взаємозалежність валютних сфер діяльності різних національних економік.

Валютне регулювання на національному рівні бере до уваги вимоги МВФ та регіональних об'єднань, у які входять окремі держави. Його стратегія і тактика фіксується в нормативно-правових та методичних документах.

Системи національного валютного регулювання, як правило, визначають суб'єктів валютного регулювання, порядок здійснення операцій з валютними цінностями, статус валюти та обмінний валютний курс, повноваження державних органів і функції банківської системи у сфері валютного регулювання і валютного контролю.

Суб'єкти валютного регулювання Усі суб'єкти валютного регулювання поділяються на резидентів та нерезидентів. Так, відповідно до Декрету Кабінету Міністрів України №15-93 від 19.02 1993 р. “Про систему валютного регулювання та валютного контролю”, під резидентами розуміють:

1) фізичні особи (громадяни України, іноземні громадяни, особи без громадянства), які мають постійне місце проживання на території України, у тому числі ті, що тимчасово перебувають за кордоном;

2) юридичні особи, суб'єкти підприємницької діяльності, що не мають статусу юридичної особи (філії, представництва тощо), з місцезнаходженням на території України, які здійснюють свою діяльність на підставі законів України;

3) дипломатичні, консульські, торговельні та інші офіційні представництва України за кордоном, які мають імунітет та дипломатичні привілеї, а також філії та представництва підприємств і організацій України за кордоном, що не здійснюють підприємницької діяльності.

Під нерезидентами розуміють:

1) фізичні особи (іноземні громадяни, громадяни України, особи без громадянства), які мають постійне місце проживання за межами України, в тому числі ті, що тимчасово перебувають на території України;

2) юридичні особи, суб'єкти підприємницької діяльності, що не мають статусу юридичної особи (філії, представництва тощо), з місцезнаходженням за межами України, які створені й діють відповідно до законодавства іноземної держави, у тому числі юридичні особи та інші суб'єкти підприємницької діяльності з участю юридичних осіб та інших суб'єктів підприємницької діяльності України;

3) розташовані на території України іноземні дипломатичні, консульські, торговельні та інші офіційні представництва, міжнародні організації та їх філії, що мають імунітет і

дипломатичні привілеї, а також представництва інших організацій і фірм, які не здійснюють підприємницької діяльності на підставі законів України.

До учасників валютного регулювання відносять: Національний банк України, “уповноважений банк” (будь-який комерційний банк, офіційно зареєстрований на території України, що має ліцензію Національного банку України на здійснення валютних операцій, а також здійснює валютний контроль за операціями своїх клієнтів), різні кредитно-фінансові установи, які отримали ліцензію НБУ на право проведення валютних операцій, юридичні особи, що уклали агентські угоди на відкриття пунктів обміну іноземних валют, кредитно-фінансові установи-нерезиденти, що одержали індивідуальні ліцензії НБУ на право проведення операцій на валютному ринку України.

Резиденти і нерезиденти мають право бути власниками валютних цінностей, що знаходяться на території України, здійснювати валютні операції з урахуванням обмежень, установлених чинним законодавством. Резиденти мають також право бути власниками валютних цінностей, що знаходяться за межами України, крім випадків, передбачених українським законодавством.

Валютні цінності

До валютних цінностей на території України відносяться:

- ◆ валюта України — грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет і в інших формах, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території України, а також вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обмінові на грошові знаки, які перебувають в обігу, кошти на рахунках, у внесках у банківських та інших кредитно-фінансових установах на території України; платіжні документи та інші цінні папери (акції, облігації, купони до них, бони, векселі (тратти), боргові розписки, чеки, акредитиви, банківські нака-

зи, депозитні сертифікати, ощадні книжки, інші фінансові та банківські документи), виражені у валюті України;

- ♦ іноземна валюта — іноземні грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, а також вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обмінові на грошові знаки, які перебувають в обігу, кошти у грошових одиницях іноземних держав і міжнародних розрахункових (клірингових) одиницях, що перебувають на рахунках або вносяться до банківських та інших кредитно-фінансових установ за межами України;

- ♦ платіжні документи та інші цінні папери (акції, облігації, купони до них, векселі (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, депозитні сертифікати, інші фінансові та банківські документи), виражені в іноземній валюті або банківських металах;

- ♦ банківські метали — золото, срібло, платина, метали платинової групи, доведені (афіновані) до найвищих проб відповідно до світових стандартів, у зливках і порошках, що мають сертифікат якості, а також монети, вироблені з дорогоцінних металів.

Валютні операції

Суб'єкти валютного регулювання виконують різноманітні валютні операції щодо купівлі-продажу та надання в позику іноземної валюти.

Валютними операціями на території України вважаються операції, пов'язані з:

- ♦ переходом права власності на валютні цінності, за винятком операцій, що здійснюються між резидентами у валюті України;
- ♦ використанням валютних цінностей у міжнародному обігу як засобу платежу, з передаванням заборгованості та інших зобов'язань, предметом яких є валютні цінності;

- ♦ ввезенням, переказуванням і пересиланням на територію України та вивезенням, переказуванням і пересиланням її за межі валютних цінностей.

Для валютних операцій використовуються валютні (обмінні курси іноземних валют, виражені у валюті України, курси валютних цінностей в іноземних валютах, а також у розрахункових (клірингових) одиницях. Зазначені курси встановлюються Національним банком України за погодженням з Кабінетом Міністрів України. НБУ також може встановлювати граничні розміри маржі за операціями на міжбанківському валютному ринку України уповноважених банків та інших кредитно-фінансових установ, що одержали ліцензію НБУ, за винятком операцій, пов'язаних зі строковими (ф'ючерсними) угодами.

Функціонування міжнародних товарно-грошових відносин здійснюється за умови вільного обміну національної валюти на валюту інших країн, вільного обігу грошей за межами даної країни. Таким чином, ефективне включення у міжнародні економічні відносини можливе лише на основі конвертованої валюти.

Конвертованість валюти Конвертованість, або оборотність, національної грошової одиниці — це можливість для учасників зовнішньоекономічних угод легально обмінювати її на іноземні валюти і навпаки, без прямого втручання держави в процес обміну.

Ступінь конвертованості обернено пропорційна обсягу і жорсткості валютних обмежень, що практикуються у країні.

Під обмеженнями варто розуміти будь-які дії офіційних інстанцій, які безпосередньо призводять до звуження можливостей, збільшення витрат або появи невиправданих зволікань у здійсненні валютного обміну і платежів згідно з міжнародними угодами.

Оборотність валюти не є чисто технічною категорією можливості її обміну. По суті, це особливий характер зв'язку між

національними та світовими господарствами, глибоке інтегрування першого в друге. Оборотність національної грошової одиниці забезпечує країні довгострокові вигоди від участі в багатосторонній світовій системі торгівлі та інвестицій, а саме:

- ♦ вільний вибір виробниками і споживачами найбільш вигідних ринків збуту і закупівлі всередині країни та за кордоном у кожний даний момент;
- ♦ розширення можливостей залучати іноземні інвестиції і здійснювати інвестиції за кордон;
- ♦ стимулюючий вплив іноземної конкуренції на ефективність, гнучкість і пристосування підприємств до зміни умов;
- ♦ підтягування національного виробництва до міжнародних стандартів щодо цін, витрат та якості;
- ♦ можливість здійснювати міжнародні розрахунки в національних грошах;
- ♦ на рівні народного господарства в цілому — спеціалізація з урахуванням відносних переваг, оптимальне та економічне витрачання матеріальних, фінансових і трудових ресурсів.

Конвертованість національної валюти потребує ринкового типу економіки, оскільки вона ґрунтується на вільному волевиявленні всіх власників грошових коштів. Крім того, ринкова економіка повинна бути достатньо зрілою для протистояння іноземній конкуренції, для повноправної участі у міжнародному поділі праці.

Конвертованість буває зовнішня, внутрішня, повна і часткова.

Зовнішня конвертованість національної валюти надає резидентам право здійснювати операції з іноземною валютою з нерезидентами. Нерезиденти мають можливість вільно переводити та конвертувати кошти в даній валюті [66, с.22; 72, с.201].

Внутрішня конвертованість національної валюти надає резидентам право здійснювати операції з активами в іноземній

валюти в середині країни. Вона передбачає можливість для громадян та організацій здійснювати платежі за кордон і купівлю іноземної валюти без будь-яких обмежень [66, с.22; 72, с.201].

При повній конвертованості всі вітчизняні та іноземні громадяни та організації, які володіють певною сумою грошей даної країни, мають змогу без обмежень використовувати ці гроші на будь-які цілі.

При частковій конвертованості на операції купівлі та продажу застосовуються певні обмеження.

Для вирішення проблеми конвертованості української національної валюти НБУ розробив відповідні заходи:

- ◆ створення сприятливих умов для вкладення коштів резидентами і нерезидентами у національну економіку;
- ◆ сприяння процесу дедоларизації економіки шляхом зростання гривневих активів порівняно із вкладанням в активи в іноземній валюті;
- ◆ стимулювання експорту;
- ◆ створення для імпортерів умов, які сприяли б випуску національних імпортозаміщуючих товарів і розвитку відповідних виробництв;
- ◆ стимулювання надходжень та уповільнення відпливу з країни іноземної валюти;
- ◆ забезпечення ефективного функціонування національної валютної системи завдяки збалансованості платіжного балансу;
- ◆ створення умов для гармонізації інтересів імпортерів та експортерів;
- ◆ удосконалення структури внутрішнього валютного ринку з урахуванням міжнародної практики та запровадження нових видів міжнародних розрахунків, які є ефективними і зручними для учасників зовнішньоторговельних угод.

Основні інструменти впливу на паритет української національної валюти:

- ♦ інтервенція Центрального банку на валютному ринку для згладжування короткотермінових коливань обмінного курсу;
- ♦ заяви уряду щодо динаміки валютних паритетів та економіко-політичних заходів, які він має намір запровадити для її забезпечення з метою формування очікувань;
- ♦ заходи грошово-кредитної політики, спрямовані на контроль за ліквідністю комерційних банків через цінову (операції Центрального банку на відкритому ринку, механізм рефінансування комерційних банків, установлення облікової ставки) та кількісну (пропозиція національних грошей, норми резервування) стратегію;
- ♦ валютний контроль.

Класифікатор іноземних валют та установлення офіційного курсу гривні

При проведенні валютних операцій українські підприємства та організації керуються Класифікатором іноземних валют (далі — Класифікатор), що перебувають в обігу, є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави та можуть бути використані при здійсненні торговельних та неторговельних платежів суб'єктами підприємницької діяльності та банками України [33].

Усі валюти у Класифікаторі поділяються на три групи:

1 група — вільно конвертовані валюти, які широко використовуються для здійснення платежів за міжнародними операціями та продаються на головних валютних ринках світу. Вони без обмежень обмінюються на інші види валют, і курси їх котируються НБУ;

2 група — вільно конвертовані валюти, які широко не використовуються для здійснення платежів за міжнародними операціями та не продаються на головних валютних ринках світу (частково конвертовані валюти); Ці валюти обмінюють-

ся на інші валюти з визначеними обмеженнями, і їх крос-курси визначаються НБУ.

3 група – неконвертовані валюти. Вони не обмінюються на інші валюти, і їхні курси не визначаються НБУ(табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Класифікатор іноземних валют

Найменування валют	Код валюти	
	цифровий	літерний
1	2	3
1 група		
Австралійські долари	036	AUD
Англійські фунти стерлінгів	826	GBP
Датські крони	208	DKK
Долари США	840	USD
Ісландські крони	352	ISK
Ірландські фунти	372	IEP
Канадські долари	124	CAD
Норвезькі крони	578	NOK
Шведські крони	752	SEK
Швейцарські франки	756	CHF
Японські єни	392	JPY
Євро	978	EUR
СПЗ	960	XDR
Золото	959	XAU
Паладій	964	XPD
Платина	962	XPT
Срібло	961	XAG
2 група		
Білоруські рублі	974	BYR
Леви (Болгарія)	100	BGL
Вірменські драми	051	AMD
Грузинські ларі	981	GEL
Долари Гонконгу	344	HKD
Естонські крони	233	EEK
Ізраїльські нові шекелі	376	ILS
Індійські рупії	356	INR
Казахстанські тенге	398	KZT
Киргизькі соми	417	KGT
Кувейтські динари	414	KWD

Продовження табл. 3.1

Латвійські лати	428	LVL
Литовські літи	440	LTL
Мальтійські ліри	470	MTL
Молдовські леї	498	MDL
Новозеландські долари	554	NZD
Польські злоті	985	PLZ
Республіки Корея вони	410	KRW
Російські рублі	810	RUR
Румунські леї	642	ROL
Саудівські ріали	682	SAR
Сінгапурські долари	702	SGD
Словацькі крони	703	SKK
Словенські толари	705	SIT
Турецькі ліри	792	TRL
Угорські форинти	348	HUF
КФА франки BCEAO	952	XOF
КФА франки BEAC	950	XAF
Хорватські куни	191	HRK
Юані Женьміньбі (Китай)	156	CNY
Інші валюти		
3 група		
Азербайджанські манати	031	AZM
Єгипетські фунти	818	EGP
Нові тайванські долари	901	TWD
Таджицькі сомони	972	TJS
Туркменські манати	795	TMM
Узбецькі суми	860	UZS
Югославські динари	891	YUM
та всі інші валюти, що не належать до 1 та 2 груп валют		

Офіційний курс гривні згідно з [36] установлюється:

- ♦ щоденно для вільно конвертованих валют (1-а група Класифікатора іноземних валют) і для іноземних валют інших країн, які є головними зовнішньоекономічними партнерами України (див. додаток В);
- ♦ один раз на місяць — для інших іноземних валют (див. додаток Г);

- ♦ один раз на місяць повторно — для спеціальних прав за позичення (СПЗ).

Офіційний курс гривні до іноземних валют, який установлюється щоденно, розраховується:

а) до долара США — на підставі котирування валюти на міжбанківському валютному ринку, а також з урахуванням інформації про діючий офіційний курс НБУ та про проведені ним операції з купівлі-продажу іноземних валют 1-ої групи Класифікатора;

б) до інших вільно конвертованих валют, які широко використовуються для здійснення платежів за міжнародними операціями та продаються на головних валютних ринках світу, — на підставі інформації про:

- ♦ курс гривні до долара США, установлений згідно з пунктом “а”;
- ♦ щоденний фіксинг Європейського центрального банку поточних крос-курсів до євро;
- ♦ курс СПЗ до долара США, установлений Казначейським управлінням Міжнародного валютного фонду;

в) до вільно конвертованих валют, які обмежено використовуються для здійснення платежів за міжнародними операціями та не продаються на головних валютних ринках світу, а також до неконвертованих іноземних валют — на підставі інформації про крос-курси, що розраховані відповідно до курсу гривні до долара США (див. пункт “а”), та курси національних валют до долара США, установлені центральними (національними) банками держав СНД та Балтії.

Офіційний курс гривні до іноземних валют, який установлюється один раз на місяць, розраховується згідно з пунктами “б” та “в” та на підставі інформації про крос-курси, що розраховані відповідно до курсу гривні до долара США (див. пункт “а”), та поточні крос-курси відповідних валют до долара США на міжнародних валютних ринках, у тому числі тих, що публікує газета “Financial Times”.

Офіційний курс гривні до СПЗ повторно встановлюється другого робочого дня місяця, наступного за звітним, за станом на останній робочий день попереднього місяця з використанням інформації про курс СПЗ до гривні (або до долара США), який встановлений Казначейським управлінням МВФ на останній робочий день попереднього місяця.

Офіційний курс гривні до іноземних валют розраховується Департаментом валютного регулювання та затверджується першим заступником Голови НБУ. Цей курс використовується резидентами та нерезидентами України для здійснення бухгалтерського обліку операцій з іноземною валютою. Повторно встановлений курс гривні до СПЗ використовується для складання місячного балансу та іншої бухгалтерської та статистичної звітності Національного банку.

Інформація про встановлені офіційні курси гривні до іноземних валют розміщується в міжнародній комп'ютерній мережі Інтернет, надсилається територіальним управлінням НБУ, комерційним банкам, центральним органам виконавчої влади.

Національний банк з метою забезпечення стабільності гривні може впливати на формування офіційного курсу в результаті купівлі-продажу іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України. Він встановлює офіційний курс гривні до іноземних валют без зобов'язання здійснювати з ним операції з купівлі-продажу іноземної валюти.

Національним банком України введені граничні відхилення від офіційного курсу, які встановлені у межах 5%. Ці відхилення стосуються виключно іноземних валют 1-ої групи Класифікатора [42].

**Ліцензування
валютних
операцій**

Валютні операції здійснюються на основі індивідуальних та генеральних ліцензій, які видає НБУ.

Генеральні ліцензії видаються комерційним банкам та іншим кредитно-фінансовим установам

України на здійснення валютних операцій, що не потребують індивідуальної ліцензії, на весь період дії режиму валютного регулювання.

Якщо генеральна ліцензія видана на здійснення операцій, пов'язаних з торгівлею іноземною валютою, то суб'єкти підприємницької діяльності мають право відкривати пункти обміну іноземних валют, у тому числі на підставі агентських угод з іншими юридичними особами-резидентами.

Індивідуальні ліцензії видаються резидентам і нерезидентам на здійснення разової валютної операції на період, необхідний для її здійснення. Індивідуальної ліцензії потребують здійснення таких операцій:

1) вивезення, переказування і пересилання за межі України валютних цінностей, за винятком:

- ◆ здійснення цих операцій з іноземною валютою фізичними особами-резидентами на суму, що визначається НБУ;
- ◆ вивезення, переказування та пересилання за межі України фізичними особами-резидентами і нерезидентами іноземної валюти, яка була раніше ввезена ними в Україну на законних підставах;
- ◆ платежів у іноземній валюті, що здійснюються резидентами за межі України на виконання зобов'язань у цій валюті перед нерезидентами щодо оплати продукції, послуг, робіт, прав інтелектуальної власності та інших майнових прав, за винятком оплати валютних цінностей і за договорами страхування життя;
- ◆ платежів у іноземній валюті за межі України у вигляді процентів за кредит, доходу (прибутку) від іноземних інвестицій;
- ◆ вивезення за межі України іноземної інвестиції в іноземній валюті, раніше здійсненої на території України, в разі припинення інвестиційної діяльності;

2) вивезення, переказування, пересилання в Україну валюти України, за винятком випадків, що визначаються НБУ;

3) надання та одержання резидентами кредитів в іноземній валюті, якщо терміни і суми таких кредитів перевищують установлені законодавством межі;

4) використання іноземної валюти на території України як засобу платежу або як застави;

5) розміщення валютних цінностей на рахунках і у вкладах за межами України, за винятком: відкриття фізичними особами-резидентами рахунків у іноземній валюті на час їх перебування за кордоном; відкриття кореспондентських рахунків уповноваженими банками; відкриття рахунків у іноземній валюті дипломатичними, консульськими, торговельними та іншими офіційними представництвами України за кордоном;

6) здійснення інвестицій за кордоном, у тому числі шляхом придбання цінних паперів, за винятком цінних паперів або інших корпоративних прав, отриманих фізичними особами-резидентами як дарунок або у спадщину.

Порядок і терміни видачі ліцензій, перелік документів, необхідних для одержання ліцензій, а також підстави для відмови у видачі, а також підстави для відмови у видачі ліцензій визначаються НБУ.

Структура міжбанківського валютного ринку

Операції на міжбанківському валютному ринку України здійснюються лише суб'єктами цього ринку (далі — суб'єкти ринку), до яких належать:

- ♦ Національний банк України (НБУ);
- ♦ уповноважені банки (комерційні банки, що отримали ліцензію НБУ на здійснення операцій з валютними цінностями);
- ♦ уповноважені фінансові установи, що отримали ліцензію НБУ на здійснення операцій з валютними цінностями [40].

Торгівля іноземною валютою на території України резидентами і нерезидентами — юридичними особами здійсню-

ється через уповноважені банки та фінансові установи виключно на міжбанківському валютному ринку України (МВРУ). Ці банки та установи купують і продають іноземну валюту від свого імені за дорученням і за рахунок резидентів та нерезидентів. Вони мають право від свого імені і за свій рахунок купувати іноземну валюту готівкою у фізичних осіб — резидентів і нерезидентів, а також продавати її фізичним особам-резидентам.

Резиденти і нерезиденти — фізичні особи мають право продавати іноземну валюту банкам та фінансовим установам або за їх посередництвом — іншим фізичним особам-резидентам.

Фізичні особи-резиденти мають право купувати іноземну валюту в уповноважених банках та фінансових установах або за їх посередництвом — у інших фізичних осіб — резидентів і нерезидентів [21].

**Головні
особливості
торгівлі
іноземною
валютою**

Суб'єкти ринку купують іноземну валюту для власних потреб, а також за дорученням клієнтів (резидентів і нерезидентів).

Уповноважені банки мають право здійснювати операції з купівлі іноземних валют за гривні без наявності зобов'язань у цих іноземних валютах для власних потреб та за кошти, що їм належать, у межах установленого нормативного значення загальної відкритої валютної позиції.

Операції з купівлі-продажу іноземної валюти за іноземну валюту здійснюються суб'єктами ринку на міжнародних валютних ринках або на МВРУ. Суб'єкти ринку мають право здійснювати операції з купівлі іноземних валют за іноземну валюту без наявності зобов'язань у цих іноземних валютах для власних потреб за кошти, що їм належать, та за дорученням клієнтів-резидентів, які є суб'єктами господарської діяльності України, на підставі договорів комісії.

Уповноважені банки (фінансові установи) у разі наявності в їх клієнтів зобов'язань за зовнішньоекономічними до-

говорами в іноземній валюті 1-ої групи Класифікатора, пропозиції якої на МВРУ немає або вона обмежена, мають право за згодою клієнта здійснювати за кошти клієнта в гривнях купівлю іншої іноземної валюти на МВРУ, яка надалі використовуватиметься для купівлі потрібної клієнту іноземної валюти на міжнародних валютних ринках.

Суб'єкти ринку також мають право за згодою клієнта здійснювати вільний або обов'язковий продаж іноземної валюти (якщо на МВРУ попиту на цю валюту немає або він обмежений) шляхом купівлі за цю іноземну валюту іншої іноземної валюти на міжнародному валютному ринку з подальшим продажем останньої за гривні на МВРУ.

Операції з купівлі-продажу безготівкових іноземних валют за гривні суб'єкти ринку мають право здійснювати лише на умовах “тод” (поставка валюти відбувається сьогодні), “том” (поставка валюти відбувається наступного робочого дня) або “спот” (поставка валюти відбувається на другий робочий день з дня укладення угоди). Валютні операції з іноземними валютами 1-ої групи Класифікатора на умовах “форвард” дозволяється здійснювати лише для хеджування ризиків зміни курсів іноземних валют щодо іноземних валют, що виникають під час виконання клієнтами-резидентами, які є суб'єктами господарської діяльності, зовнішньоекономічних договорів у разі дотримання таких обов'язкових умов: угоди на умовах “форвард” уповноважені банки укладають за дорученням та за рахунок коштів вищезазначених клієнтів і лише з банківськими установами; валюти угоди є іноземними валютами 1-ої групи Класифікатора. Проведення операцій з іншими деривативами, базовим активом яких є іноземна валюта 1-ої групи Класифікатора (ф'ючерс, опціон тощо), не дозволяється.

Уповноваженим банкам забороняється здійснювати безготівкові операції з купівлі-продажу іноземної валюти 1-ої групи Класифікатора за іноземну валюту інших груп Кла-

сифікатора, за винятком купівлі іноземної валюти 1-ої групи Класифікатора за іноземну валюту інших груп Класифікатора на міжнародних валютних ринках.

Укладення і підтвердження угод з купівлі-продажу іноземних валют за гривні між уповноваженими банками (уповноваженими фінансовими установами) проводиться виключно під час проведення Торговельної сесії.

Торговельна сесія являє собою визначений проміжок часу, що встановлюється та змінюється на підставі постанови Правління НБУ.

Торговельна сесія проводиться за такою схемою [41]:

1. Оформлення Заявки на участь у Торговельній сесії, в яку уповноважений банк (фінансова установа) включає як потреби клієнтів, так і власні потреби щодо купівлі-продажу іноземної валюти за гривні. В Заявці по кожній іноземній валюті визначається обсяг її купівлі (продажу), перевищення якого заборонено.

2. Заявка подається в НБУ у день проведення Торгової сесії до її початку.

3. Проведення торгів. При їх здійсненні повинні виконуватися такі вимоги

- ♦ операції виконуються із додержанням вимог правил здійснення операцій на МВРУ;
- ♦ вид операцій (купівля, продаж), який указаний у Заявці, не змінюється;
- ♦ при купівлі або продажу валюти дозволяється міняти іноземну валюту тієї чи іншої групи Класифікатора тільки на валюту тієї ж групи;
- ♦ уповноважений банк (фінансова установа) бере участь у Торговельній сесії тільки як продавець або як покупець іноземної валюти. При цьому гривневий еквівалент іноземної валюти, яку купили, не може перевищувати гривневий еквівалент валюти, яка заявлена.

4. Здійснення розрахунків по операціях з купівлі-продажу іноземних валют за гривні. Ці розрахунки здійснюються між банками тільки за підтвердженими угодами. Підтвердження є угода, згідно з якою обидва її учасники під час Торговельної сесії одержали взаємні підтвердження засобами Системи підтвердження угод на міжбанківському валютному ринку України НБУ. Розрахунки по непідтверджених угодах забороняються.

5. Перерахування (зарахування) коштів при проведенні операцій купівлі-продажу іноземної валюти. Кошти в іноземній валюті, які були зараховані на розподільний рахунок, банк перелічує на поточний рахунок клієнта без його доручення не пізніше ніж за п'ять днів після зарахування цих коштів на розподільний рахунок.

Продаж за дорученням клієнта його власних коштів в іноземній валюті банк здійснює не пізніше ніж за п'ять днів після дня списання цих коштів з поточного рахунка клієнта.

Гривневий еквівалент іноземної валюти, яка була продана на МВРУ, зараховується на поточний рахунок власника коштів не пізніше ніж через два дні після зарахування відповідної суми у гривнях на кореспондентський рахунок уповноваженого банку.

Порядок проведення операцій з готівковою іноземною валютою на МВРУ

Уповноважені банки та уповноважені фінансові установи можуть виконувати такі операції з готівковою іноземною валютою:

- ♦ купівля готівкових іноземних валют за безготівкові (готівкові) іноземні валюти тієї ж групи Класифікатора та/або безготівкової (готівкової) гривні за угодами “тод”, “том”, “спот” для забезпечення роботи власних кас з метою виконання зобов'язань перед власними клієнтами;
- ♦ здійснення через касу банку та власні пункти обміну іноземної валюти операцій купівлі-продажу готівкової іноземної валюти 2-ої, 3-ої груп Класифікатора інозем-

них валют за наявності угоди між банком України та іноземним банком-кореспондентом про зарахування зазначеної іноземної валюти на кореспондентський рахунок уповноваженого банку України;

- ♦ якщо уповноважені банки України не мають прямого кореспондентського рахунка в іноземному банку у валютах 2-ої та 3-ої груп Класифікатора, то вони можуть здійснювати операції купівлі-продажу зазначених вище валют за наявності в них відповідного кореспондентського рахунка та угоди на інкасацію такої іноземної валюти в іншому уповноваженому банку України, який уклав відповідну угоду.

Операції з продажу фізичним особам-резидентам готівкової іноземної валюти за гривні або зворотного обміну фізичним особам-нерезидентам невикористаних коштів у гривнях на іноземну валюту 1-ої групи Класифікатора через касу банку та пункти обміну іноземної валюти можуть здійснюватись у межах загальних обсягів купленої у фізичних осіб-резидентів та нерезидентів через касу банку та пункти обміну іноземної валюти цієї самої групи Класифікатора.

Підстави для купівлі іноземної валюти Купівлю іноземної валюти на МВРУ здійснюють різноманітні групи покупців. Отже, їх цілі та підстави для використання даної операції неоднакові (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Підстави для купівлі іноземної валюти на МВРУ [37]

Групи покупців та мета купівлі іноземної валюти	Документи, на підставі яких купується іноземна валюта
1	2
1. Резиденти. Мета – розрахунки з нерезидентами по торговельних операціях	1. Договір з нерезидентом. 2. Вантажна митна декларація, якщо товар ввезений на територію України. 3. Акт здавання-приймання, акт про надання послуг, виконання робіт, імпорт прав інтелектуальної власності.

Продовження табл. 3.2

1	2
	<p>4. Документи, передбачені для: документарної форми розрахунків (акредитив, інкасо), вексельної форми розрахунків.</p> <p>5. Довідка державної податкової інспекції із зазначенням суми іноземної валюти, що купується резидентом за зовнішньоторговельним договором, та інформації про поточний рахунок в іноземній валюті, що визначений резидентом за рахунок, з якого перераховується куплена на МВРУ іноземна валюта. Цю довідку клієнт подає банку у разі купівлі іноземної валюти за гривні за зовнішньоторговельним договором, сума якого перевищує 10 тис. дол. США або еквівалент цієї суми в іншій іноземній валюті, а також у разі купівлі на МВРУ будь-яких сум в іноземних валютах з метою перерахування цих коштів на користь нерезидентів, що розташовані в офшорних зонах. Довідка не подається, якщо банк купує іноземну валюту з метою виконання власних зобов'язань перед нерезидентами за торговельними операціями</p>
<p>2. Резиденти – юридичні та фізичні особи, які займаються підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи, крім постійних представництв нерезидентів.</p> <p>Мета – здійснення неторговельних операцій</p>	<p>1. Заявки з розрахунком витрат:</p> <ul style="list-style-type: none"> – на відрядження за кордон; – на експлуатаційні витрати транспортних засобів, що виконують рейси за кордон. <p>2. Документи, які мають силу договору і можуть використовуватись контрагентами-нерезидентами:</p> <ul style="list-style-type: none"> – для оплати участі в міжнародних виставках, конгресах, симпозиумах, конференціях та інших міжнародних зустрічах; – для оплати за навчання, лікування, патентування; – для сплати митних платежів (мита та митних зборів); – для відшкодування витрат судових, арбітражних, нотаріальних, правоохоронних органів іноземних держав. <p>3. Укладені трудові договори (контракти) з нерезидентами.</p> <p>4. Виконавчі документи, що видані на виконання рішень.</p>

Продовження табл. 3.2

1	2
	<p>5. Угоди між пенсійними фондами про переказ за межі України пенсій в іноземній валюті.</p> <p>6. Угоди між поштовими адміністраціями про сплату за межі України поштових переказів.</p> <p>7. Договори про отримання резидентами благодійної допомоги від нерезидентів, якщо ними передбачено повернення благодійної допомоги в розмірі невикористаного залишку або у разі нецільового її використання за умови, що дані кошти, які надійшли в Україну, були повністю продані на МВРУ.</p> <p>8. Копії позовних заяв до суду.</p> <p>9. Документи для повернення коштів у разі відкриття банками-нерезидентами розрахункових документів.</p> <p>10. Довідка державної податкової адміністрації</p>
<p>3. Страховики, Моторне (транспортне) страхове бюро, страхові (перестрахові) брокери, постійні представництва страхових (перестрахових) брокерів. Мета – забезпечення виконання зобов'язань перед нерезидентами</p>	<p>1. Документи згідно з Положенням про застосування іноземної валюти в страховій діяльності.</p> <p>2. Довідка державної податкової адміністрації</p>
<p>4. Постійні представництва нерезидентів, які здійснюють підприємницьку діяльність. Мета – проведення неторговельних операцій</p>	<p>1. Заявки з розрахунком витрат:</p> <ul style="list-style-type: none"> – на відрядження за кордон; – на експлуатаційні витрати транспортних засобів, що виконують рейси за кордон. <p>2. Документи, які мають силу договору і можуть використовуватись контрагентами-нерезидентами:</p> <ul style="list-style-type: none"> – для оплати участі в міжнародних конгресах, симпозиумах, конференціях та інших міжнародних зустрічах; – для оплати навчання, лікування; – для сплати митних платежів (мита та митних зборів). <p>3. Укладені трудові договори (контракти) з нерезидентами.</p>

Продовження табл. 3.2

1	2
	<p>1. Заявка на перерахування іноземної валюти на рахунок юридичної особи-нерезидента, інтереси якої репрезентує на території України це представництво.</p> <p>Довідка державної податкової адміністрації</p>
<p>5. Офіційні представництва, представництва юридичних осіб-нерезидентів, які не здійснюють підприємницьку діяльність. Мета – здійснення неторговельних операцій</p>	<p>1. Заявка (відповідно до кошторису) на відрядження за кордон.</p> <p>2. Заявка відповідно до договорів (контрактів) з нерезидентами, пов'язаних з виконанням трудових обов'язків.</p> <p>3. Заявка на перерахування іноземної валюти на рахунок відповідного органу іноземної держави чи рахунок юридичної особи-нерезидента, інтереси якої представляє на території України це представництво</p>
<p>6. Фізичні особи-нерезиденти. Мета – купівля іноземної валюти за гривні з їх власних рахунків для переказу за кордон за неторговельними операціями</p>	<p>1. Заявка на купівлю іноземної валюти з метою перерахування її за кордон.</p> <p>2. Документи, передбачені Правилами здійснення переказів іноземної валюти за межі України за дорученням фізичних осіб та одержання фізичними особами в Україні переказаної їм із-за кордону іноземної валюти</p>
<p>7. Фізичні особи-нерезиденти. Мета – купівля іноземної валюти за гривні з їх власних поточних рахунків для переказу за кордон за неторговельними операціями</p>	<p>1. Заявка на купівлю іноземної валюти для перерахування її за кордон.</p> <p>2. Документи, що підтверджують джерела походження гривень (оригінали договорів про продаж майна, документи про одержання успадкованих коштів, довідка ВАТ “Державний ощадний банк України” про наявність заощаджень тощо)</p>
<p>8. Банки-нерезиденти. Мета – купівля іноземної валюти з їх кореспондентських рахунків у гривнях</p>	<p>1. Вимоги Положення про відкриття та функціонування кореспондентських рахунків банків-нерезидентів та нерезидентів в іноземній валюті та кореспондентських рахунків банків-нерезидентів у гривнях</p>
<p>9. Уповноважені банки – члени міжнародних платіжних систем</p>	<p>1. Виписка з кореспондентського рахунка банку про здійснення розрахунку відповідної міжнародної платіжної системи з банком за операціями з платіжними картками.</p>

Продовження табл. 3.2

1	2
<p>Мета – виконання власних зобов'язань за операціями, пов'язаними з організацією та забезпеченням розрахунків з використанням платіжних карток міжнародних платіжних систем</p>	<p>2. Заявка банку з розрахунком для закриття відкритої валютної позиції банку</p>
<p>10. Уповноважені банки та фінансові установи. Мета: а) виконання власних зобов'язань за операціями, пов'язаними зі сплатою коштів банкам-кореспондентам, міжнародним системам зв'язку, інформаційній агенції REUTERS за користування їх послугами; б) формування резервів під заборгованість в іноземній валюті для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями комерційних банків; в) виконання зобов'язань за валютними операціями резидентів (у тому числі за власними операціями банків), пов'язаними з рухом капіталу, товарними кредитами, операціями</p>	<p>1. Виписка з кореспондентського рахунка банку про списання іноземної валюти та/ або рахунок-фактура. 2. Довідка Державної податкової адміністрації у разі купівлі іноземної валюти 1-ї групи Класифікатора небанківськими установами для оплати послуг REUTERS.</p> <p>1. Заява банку (з розрахунком)</p> <p>1. За кредитними операціями: – оригінал кредитного договору (договору позики), який свідчить про потребу виконання резидентами зобов'язань в іноземній валюті; копії кредитного договору, що свідчить про потребу виконання зобов'язань в іноземній валюті за кредитами в іноземній валюті, залученими державою або під державні гарантії (гарантовані кредити);</p>

Продовження табл. 3.2

1	2
<p>щодо забезпечення виконання зобов'язань та відповідними платежами за цими операціями (проценти, комісійні, неустойки тощо) в іноземній валюті, а також за інвестиційними операціями</p>	<ul style="list-style-type: none"> – оригінал реєстраційного свідоцтва, індивідуальної ліцензії НБУ на одержання резидентом кредиту в іноземній валюті від іноземного кредитора; – довідка державної податкової адміністрації – у разі виконання зобов'язань перед нерезидентами в іноземній валюті; – довідка банку із зазначенням даних про обіг фактично одержаного резидентом кредиту, стан погашення заборгованості за кредитом та обсяг раніше придбаної іноземної валюти для погашення заборгованості за кредитом; – документи про правомірність виконання таких зобов'язань. <p>2. За товарними кредитами: див. документи, визначені для I-ї групи покупців.</p> <p>3. За операціями, які мають ознаки кредитування (лізинг, факторинг тощо):</p> <ul style="list-style-type: none"> – оригінали відповідних договорів, що підтверджують потребу виконання зобов'язань в іноземній валюті. <p>4. За інвестиційними операціями щодо повного або часткового повернення іноземному інвестору його інвестицій, а також повної або часткової репатріації прибутків, доходів, інших коштів, одержаних від інвестиційної діяльності в Україні:</p> <ul style="list-style-type: none"> – заява із зазначенням суми, що підлягає поверненню та репатріації; – інформаційне повідомлення про внесення іноземної інвестиції; – договір про інвестиційну діяльність; – довідка банку про фактичне надходження грошових коштів в Україну; – установчі документи підприємств-об'єктів іноземного інвестування, які отримали внесок від нерезидента-інвестора; – рішення загальних зборів засновників підприємств в Україні з іноземними інвестиціями про розподіл прибутку на користь конкретного нерезидента-інвестора;

Продовження табл. 3.2

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> – податковий звіт про результати спільної діяльності на території України без створення юридичної особи. <p>5. За інвестиційними операціями в разі повного або часткового припинення володіння інвестором цінними паперами, емітованими резидентами, за умови їх продажу резиденту за гривні, а також повної або часткової репатріації прибутків, доходів, інших коштів, одержаних від володіння інвестором цінних паперів, емітованими резидентами (купівлі іноземної валюти здійснюється лише з власного рахунка нерезидента-інвестора):</p> <ul style="list-style-type: none"> – заява із зазначенням суми, що підлягає поверненню та репатріації; – інформаційне повідомлення про внесення іноземної інвестиції; – договір, що свідчить про придбання інвестором цінних паперів резидентів, з документальним підтвердженням його виконання; – довідка банку про фактичне надходження грошових коштів в Україну. <p>6. За операціями з облігаціями внутрішньої державної позики:</p> <ul style="list-style-type: none"> – виписка з рахунка клієнта банку про надходження іноземної валюти та підтвердження її конвертації в гривні для придбання облігацій внутрішньої державної позики; – довідка Депозитарію НБУ або банку; – довідка банку про сплату податку в бюджет з доходу, отриманого нерезидентом на території України. <p>7. За депозитними операціями:</p> <ul style="list-style-type: none"> – депозитний договір, ощадна книжка, які підтверджують потребу виконання банком зобов'язань в іноземній валюті перед власником депозиту (вкладу). <p>8. За операціями, пов'язаними із забезпеченням здійснення гарантом (поручителем)–резидентом зобов'язань за третіх осіб-резидентів, що передбачають їх виконання в іноземній валюті:</p>

Продовження табл. 3.2

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> – договір гарантії (поруки), що передбачає виконання зобов'язань гарантом перед кредитором за боржника; – письмова претензія кредитора до гаранта або підтвердження кредитора про невиконання боржником своїх зобов'язань за зовнішньоекономічним договором; – кредитний договір (у разі виконання зобов'язань перед кредитором-резидентом); – реєстраційне свідоцтво (індивідуальна ліцензія) про обсяг фактично одержаного кредиту; – зовнішньоекономічний договір та ввізна митна декларація, що підтверджує фактичне надходження в Україну товарів. <p>8. За операціями, пов'язаними із забезпеченням виконання зобов'язань резидента-боржника, щодо відшкодування іноземної валюти гаранту-нерезиденту за перераховану ним кредитором (резиденту або нерезиденту) іноземної валюти для погашення заборгованості цього боржника-резидента, а також гаранту-резиденту за умови, якщо виконання своїх обов'язків гарант-резидент здійснив за рахунок власної (не купленої та не одержаної у формі кредиту) іноземної валюти:</p> <ul style="list-style-type: none"> – договір гарантії (поруки), що передбачає виконання зобов'язань гарантом перед кредитором за боржника; – письмове підтвердження кредитора про виконання гарантом зобов'язань за договором гарантії; – кредитний договір (якщо кредитор є банком-резидентом); – реєстраційне свідоцтво (індивідуальна ліцензія) про обсяг фактично одержаного кредиту та стан погашення заборгованості за кредитором; – зовнішньоекономічний договір та ввізна митна декларація, що підтверджує надходження в Україну товарів.

Продовження табл. 3.2

1	2
	<p>10. За операціями, пов'язаними із забезпеченням виконання зобов'язань резидента-боржника щодо відшкодування іноземної валюти заставодавцю-нерезиденту за виконані ним перед кредитором(резидентом або нерезидентом) зобов'язання відповідно до договору застави:</p> <ul style="list-style-type: none"> – договір застави; – письмове підтвердження кредитора про виконання заставодавцем своїх зобов'язань за договором застави; – кредитний договір (якщо кредитор є банком-резидентом); – реєстраційне свідоцтво (індивідуальна ліцензія) про обсяг фактично одержаного кредиту та стан погашення заборгованості за кредитом; – зовнішньоекономічний договір, ввізна митна декларація, що підтверджує надходження в Україну товару. <p>11. За операціями, пов'язаними зі сплатою нерезиденту комісійних, неустойки (штрафів, пені):</p> <ul style="list-style-type: none"> – відповідні договори та/ або інші документи, якими передбачено виконання резидентом таких зобов'язань в іноземній валюті. <p>12. За операціями, пов'язаними зі здійсненням авалістом-резидентом оплати векселя, виданого, індосованого резидентом для розрахунків з нерезидентом за зовнішньоекономічним договором:</p> <ul style="list-style-type: none"> – договір про здійснення авалю векселя; – документ (акт, договір тощо), що підтверджує пред'явлення векселя до оплати векселедавцю або індосанту за векселем, з відміткою про відмову прийняття ним до оплати авальованого векселя; – документ (акт, договір тощо), що підтверджує пред'явлення векселя до оплати авалісту, та сам вексель; – зовнішньоекономічний договір; – документ, що підтверджує надходження в Україну товарів, виконання робіт, надання послуг (ввізна митна декларація, акт про виконання робіт, надання послуг тощо).

Продовження табл. 3.2

1	2
	<p>13. За операціями, пов'язаними з виконанням резидентом, який видав, індосував вексель для розрахунків з нерезидентом за зовнішньоекономічним договором, зобов'язань перед особою, яка здійснила аваль цього векселя:</p> <ul style="list-style-type: none"> – договір про здійснення авалю векселя; – зовнішньоекономічний договір; – індивідуальна ліцензія НБУ на використання іноземної валюти на території України, як засобу платежу.
<p>11. Державне казначейство України. Мета – проведення розпорядниками бюджетних коштів, переведеними на казначейське обслуговування, видатків, пов'язаних з міжнародною діяльністю</p>	<p>1. Заява розпорядника бюджетних коштів. 2. Витяг з розпису Державного бюджету України на відповідний рік. 3. Кошторис розпорядника бюджетних коштів. 4. Платіжне доручення в електронному вигляді від Державного казначейства на перерахування коштів у гривнях для купівлі іноземної валюти.</p>

Головні умови торгівлі іноземною валютою на МВРУ

До головних умов торгівлі іноземною валютою на МВРУ відносять:

- ♦ умови щодо купівлі іноземної валюти;
- ♦ умови щодо строку використання придбаної іноземної валюти;
- ♦ умови щодо винагороди суб'єктів МВРУ та валютних бірж;
- ♦ умови щодо курсу купівлі-продажу іноземної валюти [40].

Умови щодо купівлі іноземної валюти.

1. Обсяг іноземної валюти, що купується та перераховується у зв'язку з виконанням резидентом зобов'язань, не може перевищувати суму фактичних зобов'язань резидента.

2. Якщо банк, який купив іноземну валюту, не є банком, що обслуговує поточний рахунок резидента, з якого

здійснюється перерахування купленої іноземної валюти з метою виконання зобов'язань перед нерезидентом у цій валюті, то копії документів, на підставі яких була куплена іноземна валюта, надсилаються цим банком-покупцем для контролю в банк, що здійснює перерахування іноземної валюти на користь нерезидента.

3. Не дозволяється купівля іноземної валюти з метою використання передбачених відповідними договорами зобов'язань в іноземній валюті за нерезидента-боржника. Резидент виконує такі зобов'язання за рахунок власних (не куплених, не залучених у формі кредиту) коштів в іноземній валюті.

4. Підставою для купівлі іноземної валюти на МВРУ з метою виконання зобов'язань за операціями, що потребують отримання індивідуальних ліцензій НБУ, є індивідуальні ліцензії (дозволи) НБУ на здійснення операцій з валютними цінностями та документами, передбачені умовами цих ліцензій (дозволи).

5. Купівля іноземної валюти 1-ої групи Класифікатора з метою повернення на адресу нерезидента коштів, попередньо отриманих від нього резидентом за торговельною операцією, у зв'язку з тим, що взаємні зобов'язання частково або повністю не виконані, не дозволяється, якщо ці кошти надійшли від нерезидента в гривнях або іноземній валюті інших груп Класифікатора.

Умови щодо строку використання придбаної іноземної валюти.

1. Іноземна валюта, придбана через банки (фінансові установи) на МВРУ, має бути використана резидентом не пізніше ніж за п'ять робочих днів після дня зарахування її на його поточний рахунок на потреби, зазначені в заяві про купівлю валюти. Ця вимога поширюється також на банки (фінансові установи) під час купівлі ними іноземної валюти з метою виконання власних зобов'язань у валюті. При цьому в даній заяві зазначається, що резидент-покупець валюти дору-

чає банку продати цю валюту на МВРУ, якщо вона не буде перерахована ним за призначенням у визначений строк.

В окремих випадках для здійснення резидентами кредитних операцій за міждержавними, міжурядовими угодами, угодами з міжнародними фінансовими організаціями, угодами під гарантії Кабінету Міністрів України, на підставі постанови НБУ може встановлюватися інший строк використання придбаної іноземної валюти.

Куплена за гривні іноземна валюта може перераховуватися резидентами для виконання власних зобов'язань перед нерезидентами лише з поточного рахунка в іноземній валюті, з якого здійснюється перерахування купленої на МВРУ валюти, з метою виконання зобов'язань у цій валюті. Якщо валюта куплена за власну іноземну валюту резидента для виконання ним зобов'язань перед нерезидентом за зовнішньоекономічним договором, то дозволяється перерахувати іноземну валюту за призначенням без проміжного її зарахування на поточний рахунок резидента.

2. У разі порушення резидентами строків придбана іноземна валюта продається уповноваженим банком протягом п'яти робочих днів на МВРУ. При цьому позитивна курсова різниця направляється до Державного бюджету України, а негативна — відноситься на результат господарської діяльності резидента.

3. У разі повернення резиденту коштів в іноземній валюті, що були куплені на МВРУ та перераховані на користь нерезидента, у зв'язку з тим, що взаємні зобов'язання частково або повністю не виконані, ці кошти не можуть використовуватися з іншою метою і підлягають продажу на МВРУ без доручення клієнта протягом п'яти днів. При цьому позитивна курсова різниця, що може виникнути за такою операцією, перераховується до Держбюджету, а негативна — зараховується на рахунки, на яких обліковуються результати господарської діяльності резидента. Якщо купувалися і перераховувалися на

користь нерезидента валюти 1-ої групи Класифікатора, то вони повертаються лише у валюті цієї групи, а якщо валюти 2-ої та 3-ої груп — у тій самій валюті або у валюті 1-ої групи.

4. Вищеназвані вимоги поширюються також на повернені нерезидентом кошти в іноземній валюті, які були йому перераховані резидентом за рахунок одержаного кредиту (позики) в іноземній валюті, якщо цей кредит (позика) повністю або частково погашений (або який передбачено погасити) за рахунок купленої на МВРУ іноземної валюти. Якщо ці кошти повернені резиденту не в банк-кредитор і не в банк, що обслуговує кредит, то резидент протягом 5 днів має надати банку-одержувачу коштів підтверджену одним із вищезазначених банків інформацію про відсутність факту купівлі валюти або про обсяги купленої іноземної валюти для погашення кредиту.

5. Якщо у клієнта після оплати його зобов'язань в іноземній валюті залишається невикористана безготівкова іноземна валюта в сумі до 1000 дол. США, яка раніше придбана через уповноважений банк (фінансову установу) на МВРУ, вона може бути зарахована на його поточний рахунок.

6. Кошти в іноземній валюті, що надійшли на адресу юридичної особи-резидента (фізичної особи-резидента, яка здійснює свою підприємницьку діяльність без створення юридичної особи), підлягають попередньому зарахуванню на розподільчий рахунок.

7. Уповноважений банк (уповноважена фінансова установа) зобов'язаний продавати без доручення клієнтів усі надходження на користь клієнта в іноземній валюті, що підлягають продажу на МВРУ, протягом п'яти днів. Однак клієнт має право подати в банк звернення з проханням про терміновий продаж такої іноземної валюти і банк зобов'язаний здійснити продаж не пізніше робочого дня, наступного за днем подання такого звернення. Обмеження щодо строку продажу іноземних валют не поширюється на іноземні валюти, які не належать до 1-ої групи Класифікатора.

8. Кошти в іноземній валюті, які були зараховані на розподільчий рахунок і не підлягають обов'язковому продажу на МВРУ у зв'язку з їх спрямуванням на погашення заборгованості, відсотків, інших зобов'язань в іноземній валюті, передбачених кредитним договором (договором позики) та договором міжнародного лізингу, перераховуються на поточний рахунок клієнта протягом п'яти днів, якщо одночасно з повідомленням про спрямування коштів на погашення заборгованості за зазначеними зобов'язаннями клієнт надасть платіжне доручення на перерахування з поточного рахунка іноземної валюти на ці потреби. Не спрямовані на погашення заборгованості кошти підлягають обов'язковому продажу.

9. На клієнта банку покладається відповідальність за несвоєчасне інформування банку про надходження в іноземній валюті на його адресу, які не підлягають продажу на МВРУ, внаслідок чого зазначені кошти були продані.

Умови щодо винагороди суб'єктів МВРУ та валютних бірж.

1. Суб'єкти МВРУ, а також валютні біржі при проведенні безготівкових операцій з купівлі-продажу іноземної валюти на МВРУ отримують комісійну винагороду від клієнтів у гривнях.

2. Уповноважений банк та уповноважена фінансова установа згідно з власними тарифами можуть отримувати комісійну винагороду в іноземній валюті за рахунок коштів клієнтів, якщо операції, які вони виконують за дорученням клієнта, пов'язані зі сплатою комісійної винагороди в іноземній валюті іноземному банку-кореспонденту (здійснення переказу, документарні операції, операції із чеками, що прийняті на інкасо, операції з пластиковими картками міжнародних платіжних систем тощо) та зі сплатою коштів міжнародним платіжним системам і міжнародним системам зв'язку за користування їхніми послугами.

Умови щодо курсу купівлі-продажу іноземної валюти.

1. Суб'єкти МВРУ здійснюють на цьому ринку операції з купівлі-продажу іноземних валют за вільним договірним курсом за кожну операцію без обмеження розміру маржі та комісійної винагороди.

2. Якщо події на міжнародних валютних ринках або інші негативно впливатимуть на міжбанківський готівковий чи безготівковий валютний ринок України, то НБУ з метою недопущення безпідставних фінансових витрат населення та інших суб'єктів валютного ринку України може оперативно встановлювати порядок функціонування валютного ринку з визначенням граничного розміру маржі, на яку курс купівлі та продажу іноземної валюти може відхилитися від офіційного курсу гривні до іноземних валют, що встановлюється НБУ.

Зазначені рішення приймаються у формі постанов Правління НБУ.

Сутність валютного контролю Валютний контроль — це комплекс адміністративних заходів, які спрямовані на стримування вивезення і стимулювання повернення валютних коштів у країну. Валютний контроль поширюється як на всі операції, передбачені платіжним балансом країни, так і на їх частину. Він впливає на рух капіталів для захисту стабільності грошової системи та валютних резервів і є одним з невід'ємних елементів перехідної економіки. Валютний контроль як інструмент стабілізації руху капіталів обмежує коливання процентних ставок та валютних курсів. Обмежуючи рух капіталів, країна отримує можливість маневру для встановлення процентної ставки в інтересах реальної економіки, а не виключно для забезпечення цілей курсової політики або залежно від рівня процентних ставок за кордоном.

Основними принципами валютного контролю є :

- ◆ монополія банків на здійснення валютних операцій;

- ◆ необхідність виконання валютних операцій, яка має бути доведена;
- ◆ репатріація та обов'язковий продаж резидентами надходжень в іноземній валюті;
- ◆ обов'язкова декларація закордонних авуарів, тобто активів (грошові кошти, чеки, векселі, акредитиви), якими здійснюються платежі та погашення зобов'язань;
- ◆ заборона на експорт та імпорт платіжних засобів;
- ◆ ізоляція внутрішнього ринку національної валюти від зовнішнього (резидентам забороняється надавати та брати позики в національній валюті у нерезидентів);
- ◆ заборона компенсацій та арбітражних операцій;
- ◆ контроль за грою на термінах на валютному ринку;
- ◆ контроль за валютними позиціями (зміна співвідношення вимог та зобов'язань партнерів по контракту в іноземній валюті) комерційних банків.

Валютний контроль буде ефективним тільки тоді, коли проводиться комплексно.

Головним органом валютного контролю є Національний банк України. Він здійснює контроль за виконанням правил регулювання валютних операцій, забезпечує виконання уповноваженими банками функцій щодо здійснення валютного контролю. Крім НБУ, функції у сфері валютного контролю здійснюють:

- ◆ уповноважені банки — контроль за валютними операціями, що проводяться резидентами і нерезидентами через ці банки;
- ◆ державна податкова адміністрація — фінансовий контроль за валютними операціями, що проводяться резидентами та нерезидентами;
- ◆ міністерство зв'язку — контроль за додержанням правил поштових переказів та пересилання валютних цінностей через митний кордон України.

Основними напрямками валютного контролю є перевірка:

- ◆ відповідності здійснюваних операцій чинному законодавству;
- ◆ наявності необхідних для них ліцензій та дозволів;
- ◆ виконання уповноваженими банками зобов'язань щодо купівлі іноземної валюти на МВРУ за дорученням та за рахунок резидентів з метою забезпечення виконання зобов'язань резидентів;
- ◆ виконання уповноваженими банками функцій агента валютного контролю щодо запобігання проведення резидентами та нерезидентами через ці банки незаконних валютних операцій, а також здійснення розрахунків між резидентами та нерезидентами у межах торговельного обороту без участі уповноваженого банку або здійснення розрахунків між резидентами та нерезидентами у межах торговельного обороту у валюті України без одержання індивідуальної ліцензії НБУ;
- ◆ виконання резидентами вимог відносно порядку та строків декларування валютних цінностей та іншого майна;
- ◆ своєчасності надання, приховування або перекручення установленної НБУ звітності про валютні операції;
- ◆ одержання резидентами кредитів, позики в іноземній валюті від нерезидентів без реєстрації договорів;
- ◆ виконання зобов'язань щодо продажу валюти, яку одержують від експорту товарів;
- ◆ повноти і об'єктивності обліку, звітності та документації по валютних операціях [21, 35].

Органи, що здійснюють валютний контроль, мають право вимагати і одержувати від резидентів і нерезидентів повну інформацію про здійснення ними валютних операцій, стан банківських рахунків в іноземній валюті, а також про майно, що підлягає декларуванню.

До резидентів, нерезидентів, винних у порушенні правил валютного регулювання і валютного контролю застосовуються фінансові санкції. Залежно від суми штрафу¹ розглядають та приймають рішення про застосування санкцій згідно з [32]:

- ♦ до 10,0 тис. дол. США — начальники територіальних управлінь НБУ;
- ♦ до 50 тис. дол. США — директор Департаменту валютного контролю та ліцензування НБУ;
- ♦ до 100 тис. дол. США — голова НБУ та його заступники;
- ♦ понад 100 тис. дол. США — Правління НБУ.

Порушеннями вважаються: здійснення операцій з валютними цінностями без одержання генеральної або індивідуальної ліцензії НБУ; за торгівлю іноземною валютою банками та іншими кредитно-фінансовими установами без одержання ліцензії НБУ та (або) з порушенням порядку та умов торгівлі валютними цінностями на МВРУ, встановлених НБУ; за невиконання уповноваженими банками своїх відповідних обов'язків; за порушення резидентами порядку розрахунків; за несвоєчасне подання, приховування або перекручення звітності про валютні операції; за невиконання резидентами вимог щодо декларування валютних цінностей та іншого майна.

Суми стягнення штрафів спрямовуються до Державного бюджету України.

**Порядок
організації
розрахунків в
іноземній
валюті**

Порядок організації в Україні розрахунків в іноземній валюті регламентується перш за все Декретом Кабінету Міністрів “Про систему валютного регулювання і валютного контролю” від 19.02.1993 р. за №15-93 та Законом України “Про порядок здійснення розра-

¹ Під сумою *штрафу* розуміють суму, яка еквівалентна визначеній сумі у доларах США, що перерахована у валюту України за обмінним курсом НБУ на день укладення відповідного протоколу порушення валютного законодавства.

хунків в іноземній валюті” від 29.09.1994 р. за №185/94 – ВР [10,21,44].

У розрахунках між резидентами і нерезидентами в межах торговельного обороту використовується як засіб платежу іноземна валюта, під якою розуміється як власне іноземна валюта, так і банківські метали, платіжні документи та інші цінні папери, виражені в іноземній валюті або банківських металах. Здійснення розрахунків між резидентами і нерезидентами в межах торговельного обороту у валюті України допускається за умови одержання індивідуальної ліцензії НБУ.

При укладенні контрактів резидент повинен використовувати форми розрахунків з нерезидентами, передбачені чинним законодавством, з урахуванням обмежень, установлених НБУ на момент здійснення розрахунків.

При експорті продукції виручка резидентів в іноземній валюті підлягає зарахуванню на їх валютні рахунки в уповноважених банках у терміни виплати заборгованостей, зазначених у контрактах, але не пізніше як через 90 календарних днів з дати митного оформлення продукції, що експортується, а у випадку експорту робіт (послуг, прав інтелектуальної власності) — з моменту підписання акту або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, послуг, експорт прав інтелектуальної власності.

Імпортні операції резидентів, які здійснюються на умовах відстрочки поставки, в разі, коли така відстрочка перевищує 90 календарних днів з моменту здійснення авансового платежу або виставлення векселя на користь постачальника продукції (послуг), що імпортується, потребують індивідуальної ліцензії НБУ.

Згідно з [44] початком відліку строку розрахунків в іноземній валюті при здійсненні резидентами України експортно-імпортних операцій є:

а) при експорті товарів — наступний календарний день після дати митного оформлення (виписки вивізної вантажної митної декларації) продукції, що експортується;

б) при експорті робіт, послуг — наступний календарний день після дати підписання акту, який засвідчує виконання робіт, послуг, експорт прав інтелектуальної власності;

в) при імпорті:

- ♦ наступний календарний день після дати здійснення авансового платежу або виставлення векселя на користь постачальника продукції (робіт, послуг);
- ♦ при розрахунках у формі документарного акредитиву — наступний календарний день після моменту здійснення банком платежу на користь нерезидента.

Резиденти, які купують іноземну валюту через уповноважені банки для забезпечення виконання зобов'язань перед нерезидентами, зобов'язані здійснити перерахування таких сум протягом п'яти днів з моменту зарахування їх на валютні рахунки резидентів. Порушення резидентами передбачених термінів тягне за собою стягнення пені за кожний день прострочення у розмірі 0,3% від суми неодержаної виручки (митної вартості недопоставленої продукції) в іноземній валюті, перерахованої за офіційним поточним валютним курсом на день нарахування пені. Загальний розмір нарахованої пені не може перевищувати розмір заборгованості. Якщо резиденти порушують зазначені терміни, то придбана валюта продається уповноваженим банком протягом 5 робочих днів на МВРУ. Якщо за такої операції виникає позитивна курсова різниця, то вона щоквартально спрямовується у Держбюджет, а від'ємна — відноситься на результати господарчої діяльності резидента. У разі перевищення зазначених термінів розрахунків у випадку виконання резидентами договорів виробничої кооперації, консигнації, комплексного будівництва, поставки складних технічних виробів і товарів спеціального призначення НБУ може надавати індивідуальні ліцензії.

З метою забезпечення контролю за розрахунками за експортно-імпортними операціями, своєчасністю повернення резидентами України валютних цінностей та запобігання неза-

конному впливу їх за межі України урядом розроблена низка заходів [30].

У разі застосування на певний період до резидента спеціальної санкції — тимчасового зупинення ЗЕД — комерційні банки, які обслуговують такого резидента, не приймають у цей період від нього доручень на перерахування валютних цінностей на користь нерезидентів, у тому числі за рахунками типу “лоро” за зовнішньоекономічними договорами.

Перерахування валютних цінностей з рахунків резидентів на користь нерезидентів у разі застосування хоча б до одного з них на певний період спеціальної санкції — індивідуального режиму ліцензування — здійснюється уповноваженими банками у цей період тільки за наявності у резидентів разової (індивідуальної) ліцензії.

У разі ненадходження резидентам валютних цінностей у встановлені терміни уповноважені банки протягом трьох банківських днів повідомляють про це НБУ, орган державної податкової служби та відповідного резидента. А якщо резидент не надав банку документів, що підтверджують повернення валютних цінностей або правомірність продовження термінів їх повернення, уповноважені банки зупиняють перерахування валютних цінностей з рахунків резидентів на користь нерезидентів.

**Порядок
переказування
коштів у
національній
та іноземній
валюті щодо
оплати робіт
та послуг
нерезидентів**

Підставою для переказування банкам коштів у національній та іноземній валюті на користь (на рахунок) нерезидентів як за дорученням резидентів юридичних осіб і фізичних осіб — суб'єктів підприємницької діяльності, так і на виконання власних зобов'язань, за договорами, які передбачають виконання робіт та надання послуг нерезидентами, вважаються такі документи, що надаються резидентом [38]:

- ♦ договір з нерезидентом;

- ♦ документи, які свідчать про фактично надані послуги чи виконані роботи;
- ♦ індивідуальна ліцензія НБУ на переказування за межі України валютних цінностей.

У разі здійснення авансового платежу резидент зобов'язаний надати документи банку у 90-денний термін з наступного календарного дня після дати здійснення авансового платежу. У разі невиконання резидентом цих вимог банк зобов'язаний повідомити про це спеціальним підрозділам по боротьбі з організованою злочинністю за місцем державної реєстрації резидента як про операції, що мають сумнівний характер, відповідно до законодавства про боротьбу з організованою злочинністю.

Проведення зазначених вище операцій протягом дня на користь однієї і тієї самої особи або споріднених осіб на суму, що не перевищує 50 000 євро, здійснюється за умови, що загальна сума договору не перевищує 50 000 євро. Якщо сума договору перевищує 50 000 євро, то необхідно додатково ще подати:

- ♦ акт цінової експертизи — офіційний висновок Державного інформаційно-аналітичного центру моніторингу зовнішніх товарних ринків щодо відповідності контрактних цін на послугу та/або роботу, яка є предметом договору, індикативним цінам або кон'юнктури ринку залежно від умов здійснення контракту;
- ♦ калькуляцію витрат за надані послуги, завірену нерезидентом;
- ♦ якщо ціною експертизою встановлено завищення контрактних цін, переказування коштів за цим договором дозволяється лише за наявності погодження НБУ.

Порядок та умови видачі резидентам погодження НБУ на переказування коштів за межі України такий:

- ♦ Департамент валютного контролю НБУ (територіальне управління НБУ) розглядає отриманий від рецензента

пакет документів для видачі погодження в порядку черговості його надходження. Строк розгляду документів не має перевищувати 7 робочих днів з дати його надходження;

- ◆ перевірка Департаментом правильності та повноти платежу за видачу погодження;
- ◆ видача резиденту погодження або письмове повідомлення його про відмову у видачі. Погодження видається лише зазначеній у ньому особі без права передавання його іншим особам;
- ◆ резидент пред'являє погодження до банку, через який має переказуватися валюта. Банк здійснює контроль за виконанням вимог погодження.

Підстави для відмови у видачі погодження [38]:

- ◆ відсутність або невідповідність вимогам відповідним нормативним актам;
- ◆ порушення умов погодження;
- ◆ виявлення в документах, що були подані власником погодження, недостовірної інформації.

Якщо погодження анулюється, то його оригінал підлягає поверненню до НБУ, а резиденту забороняється подальше переказувати кошти на користь нерезидента в межах договору.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про операції в іноземних валютах До методологічних засад формування у бухгалтерському обліку інформації про операції в іноземній валюті відносяться такі [39]:

1. Операції в іноземній валюті під час первісного визнання відображаються у валюті звітності (грошова одиниця України) шляхом перерахунку суми в іноземній валюті із застосуванням валютного курсу на дату здійснення операції.

2. Сума авансу в іноземній валюті, надана іншим особам у рахунок платежів для придбання немонетарних активів (за-

пасів, основних засобів, нематеріальних активів тощо) та отримання робіт і послуг, при включенні до вартості цих активів (робіт, послуг) перераховується у валюту звітності із застосуванням валютного курсу на дату сплати авансу. У разі здійснення авансових платежів в іноземній валюті постачальникові частинами та одержання частинами від постачальника товарів (робіт, послуг) вартість одержаних товарів (робіт, послуг) визнається за сумою авансових платежів із застосуванням валютних курсів, виходячи з послідовності здійснення авансових платежів. Сума авансу в іноземній валюті, одержана від інших осіб у рахунок платежів для поставлення готової продукції, виконання робіт і послуг, при включенні до складу доходу звітного періоду перераховується у валюту звітності із застосуванням валютного курсу на дату одержання авансу. У разі одержання від покупця авансових платежів в іноземній валюті частинами та відвантаження частинами покупцеві товарів активів (робіт, послуг) доход від реалізації товарів (робіт, послуг) визнається за сумою авансових платежів із застосуванням валютних курсів, виходячи з послідовності одержання авансових платежів¹.

3. Визначення курсових різниць за монетарними статтями в іноземній валюті проводиться на дату здійснення розрахунків та на дату балансу. Курсові різниці від перерахунку грошових коштів в іноземній валюті відображаються у складі інших операційних доходів (витрат). Курсові різниці від перерахунку монетарних статей про інвестиційну і фінансову діяльність відображаються у складі інших доходів (витрат).

4. Курсові різниці, які виникають щодо фінансових інвестицій у господарські одиниці за межами України, відображаються у складі іншого додаткового капіталу. Від'ємна сума

¹ *Монетарні статті* — статті балансу про грошові кошти, а також про такі активи й зобов'язання, які будуть отримані або сплачені у фіксованій (або визначеній) сумі грошей або їх еквівалентів. *Немонетарні статті* — інші статті, ніж монетарні статті балансу.

курсової різниці вираховується із суми іншого додаткового капіталу, залишок наводиться зі знаком “мінус”.

Методологічні засади відображення показників статей фінансової звітності господарських одиниць за межами України в гривнях

До головних методологічних засад відображення показників статей фінансової звітності господарських одиниць¹ за межами України в гривнях відносяться такі [39]:

1. Показники статей фінансової звітності господарської одиниці за межами України включаються у валюті звітності до фінансової звітності підприємства у такому порядку:

- ◆ монетарні та немонетарні статті (крім статей власного капіталу) господарської одиниці за межами України підлягають перерахунку за валютним курсом на дату балансу;
- ◆ статті доходів, витрат та руху грошових коштів підлягають перерахунку за валютним курсом на дату здійснення операції, за винятком випадків, коли фінансова звітність господарської одиниці складена у валюті країни з гіперінфляційною економікою. Для перерахунку доходів, витрат і руху грошових коштів за кожний місяць може застосовуватися середньозважений валютний курс за відповідний місяць. Середньозважений валютний курс є результатом ділення суми добутків величин курсів НБУ та кількості днів їх дії у звітному місяці на кількість календарних днів у цьому місяці;
- ◆ показники статей власного капіталу (крім нерозподіленого прибутку або непокритого збитку) відображають-

¹ *Господарська одиниця за межами України* — дочірнє, асоційоване, спільне підприємство, філія, представництво або інший підрозділ підприємства, які перебувають або ведуть господарську діяльність за межами України.

ся за валютним курсом на дату визнання показника відповідної статті;

- ◆ нерозподілений прибуток (непокритий збиток) на дату балансу визначається, виходячи з нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) на початок року, чистого прибутку (збитку) за даними перерахованого звіту про фінансові результати за звітний період та суми розподіленого у звітному періоді прибутку (списаного збитку), перерахованої за валютним курсом на дату розподілу прибутку (списання збитку). Зазначений порядок застосовується лише до перерахунку фінансової звітності тих господарських одиниць за межами України, які відповідають усім наведеним нижче ознакам класифікації, кількісні характеристики яких визначаються власником (власниками) або уповноваженим органом (посадовою особою) підприємства відповідно до законодавства та установчих документів:
 - операції з підприємством становлять незначну частину в обсязі діяльності господарської одиниці;
 - основним джерелом фінансування діяльності господарської одиниці є доходи від власних операцій або місцеві позики;
 - витрати на заробітну плату, матеріали та інші елементи операційних витрат господарської одиниці сплачуються або відшкодовуються переважно в іноземній валюті;
 - оплата реалізованої господарською одиницею продукції (робіт, послуг) здійснюється переважно в іноземній валюті;
 - рух грошових коштів підприємства відокремлено від поточної діяльності господарської одиниці за межами України і не зазнає прямого впливу її господарської діяльності.

2. Фінансова звітність господарської одиниці за межами України, складена в грошовій одиниці країни з гіперінфляційною економікою, до застосування порядку, наведеного в пункті 1, попередньо коригується.

Якщо економіка країни діяльності господарської одиниці за межами України втрачає ознаки гіперінфляційної, а показники фінансової звітності одиниці більше не коригуються, то оцінка статей фінансової звітності на дату її останнього подання визнається історичною собівартістю для перерахунку у валюту звітності.

3. Включення статей фінансової звітності господарської одиниці за межами України, перерахованих у валюту звітності, до консолідованої фінансової звітності здійснюється згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 20 "Консолідована фінансова звітність".

4. У разі продажу або ліквідації господарської одиниці за межами України накопичена сума курсових різниць, що відображена в складі іншого додаткового капіталу, включається до складу інших доходів (витрат) того звітного періоду, в якому визнається прибуток або збиток від продажу (ліквідації) фінансової інвестиції в господарську одиницю за межами України.

5. До фінансової звітності наводиться інформація про вплив змін валютних курсів:

- ◆ сума курсових різниць, що включена до складу доходів і витрат протягом звітного періоду;
- ◆ сума курсових різниць, що включена протягом звітного періоду до складу іншого додаткового капіталу, а також інформація, що пояснює взаємозв'язок між сумою таких курсових різниць на початок і на кінець звітного періоду;
- ◆ у разі зміни ознак класифікації діяльності господарської одиниці за межами України також наводиться така інформація:

- характер та причини зміни;
- вплив зміни на власний капітал;
- вплив зміни на чистий прибуток (збиток) за попередній рік, якщо така зміна відбулася на початку попереднього року.

Запитання для самоконтролю

1. Що розуміють під митно-тарифним регулюванням?
2. Які існують види мита та економічні наслідки їх введення?
3. Що розуміють під нетарифним регулюванням?
4. Які інструменти нетарифного регулювання?
5. У чому сутність валютного регулювання?
6. Що являє собою Класифікатор валют?
7. Як встановлюється офіційний курс гривні?
8. Як здійснюється ліцензування валютних операцій?
9. У чому сутність торгівлі іноземною валютою?
10. У чому сутність валютного контролю?
11. Який діє порядок організації розрахунків в іноземній валюті?

Розділ 4. Захист прав суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності

Ключові терміни: захист прав суб'єктів ЗЕД; дискримінаційні та недружні дії; недобросовісна конкуренція; зростаючий імпорт; антидемпінгові та антисубсидійні розслідування; величина шкоди; спеціальні заходи; режим нагляду; субсидований імпорт; демпінговий імпорт.

4.1. Учасники захисту прав українських суб'єктів ЗЕД

У процедурі захисту прав українських суб'єктів ЗЕД беруть участь багато дійових осіб (рис.4.1).

Для захисту своїх прав та інтересів за межами України підприємці можуть звертатися до дипломатичних та консульських установ, державних торговельних представництв, які представляють інтереси України. Такий захист здійснюється за нормами міжнародного права.

Для регулювання міжнародних суперечок суб'єкти ЗЕД мають право звернутися до Міжнародного комерційного арбітражного суду при Торгово-промисловій палаті України (Арбітражний суд).

Міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті України (Арбітражний суд). Це самостійний постійно діючий третейський суд, який розглядає економічні суперечки, що виникають при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності з договірних та інших видів міжнародних економічних зв'язків, якщо хоча б одна зі сторін є іноземною.

До компетенції Арбітражного суду відносяться суперечки, що виникають з відносин:

- ♦ купівлі-продажу (постачання) товарів;

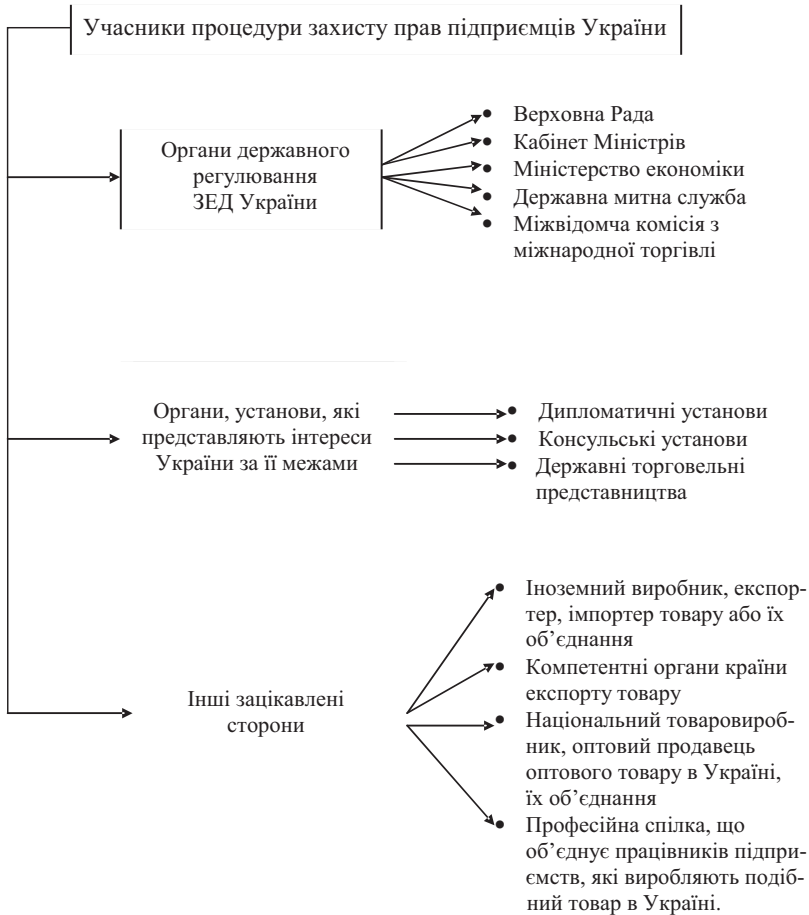


Рис. 4.1. Суб'єкти процедури захисту прав українських підприємців у сфері ЗЕД

- ◆ виконання робіт;
- ◆ надання послуг;
- ◆ обміну товарами і/чи послугами;
- ◆ перевезення вантажів і пасажирів;

- ♦ торгового представництва і посередництва;
- ♦ оренди (лізингу);
- ♦ науково-технічного обміну й обміну іншими результатами творчої діяльності;
- ♦ спорудження промислових та інших об'єктів;
- ♦ ліцензійних операцій;
- ♦ страхування;
- ♦ спільного підприємництва, інших форм підприємницької кооперації;
- ♦ інших видів міжнародних економічних зв'язків.

Діяльність Арбітражного суду здійснюється на основі Регламенту Міжнародного комерційного суду при ТПП України.

В Україні вирішення міжнародних торгових суперечок здійснюється на основі Закону України "Про міжнародний комерційний арбітраж" № 4002-ХІІ від 24 лютого 1994 р., що установлює вимоги до арбітражного договору (арбітражному застереженню), вимоги до порядку вибору арбітрів, правила арбітражної процедури, порядок прийняття арбітражних рішень.

4.2. Захист прав суб'єктів ЗЕД від дискримінаційних та недружніх дій іноземних держав, економічних угруповань

До заходів у відповідь на дискримінаційні або недружні дії іноземних держав та економічних угруповань відносять:

- ♦ застосування повної заборони (повного ембарго) на торгівлю. Рішення приймається Верховною радою України (ВР);
- ♦ застосування часткової заборони (часткового ембарго) на торгівлю. Рішення приймається ВР та кабінетом Міністрів України (КМУ);
- ♦ позбавлення режиму найбільшого сприяння або пільгового спеціального режиму (рішення приймається ВР);

- ◆ запровадження спеціального мита (рішення приймається КМУ);
- ◆ запровадження режиму ліцензування та/або квотування зовнішньоекономічних операцій. Рішення приймається КМУ та центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики тобто Міністерством економіки (далі – Міністерство);
- ◆ встановлення квот (контингентів) за рішенням КМУ та Міністерства;
- ◆ запровадження комбінованого режиму квот і контингентів за рішенням КМУ та Міністерства¹;
- ◆ запровадження індикативних цін щодо імпорту та/або експорту товарів за рішенням Міністерства;
- ◆ інші заходи, передбачені законами та міжнародними договорами України (рис. 4.2.)

З метою встановлення дискримінаційних або недружніх дій іноземних держав (економічних угруповань) центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики проводиться розслідування в порядку, що визначається Кабінетом Міністрів України.

Розслідування проводиться за такою схемою:

1 етап. Матеріали, що стосуються дискримінаційних або недружніх дій інших держав, митних союзів або економічних угруповань, подаються до Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі.

2 етап. Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі дає рекомендації відповідним державним органам щодо застосування відповідних заходів.

¹ До квот (контингентів) відносять глобальні, індивідуальні, а також групові (вони встановлюються по товару з визначенням групи країн, куди товар експортується або з яких він імпортується) квоти. Інші види квот: експортні (імпортні), компенсаційні, антидемпінгові, спеціальні.

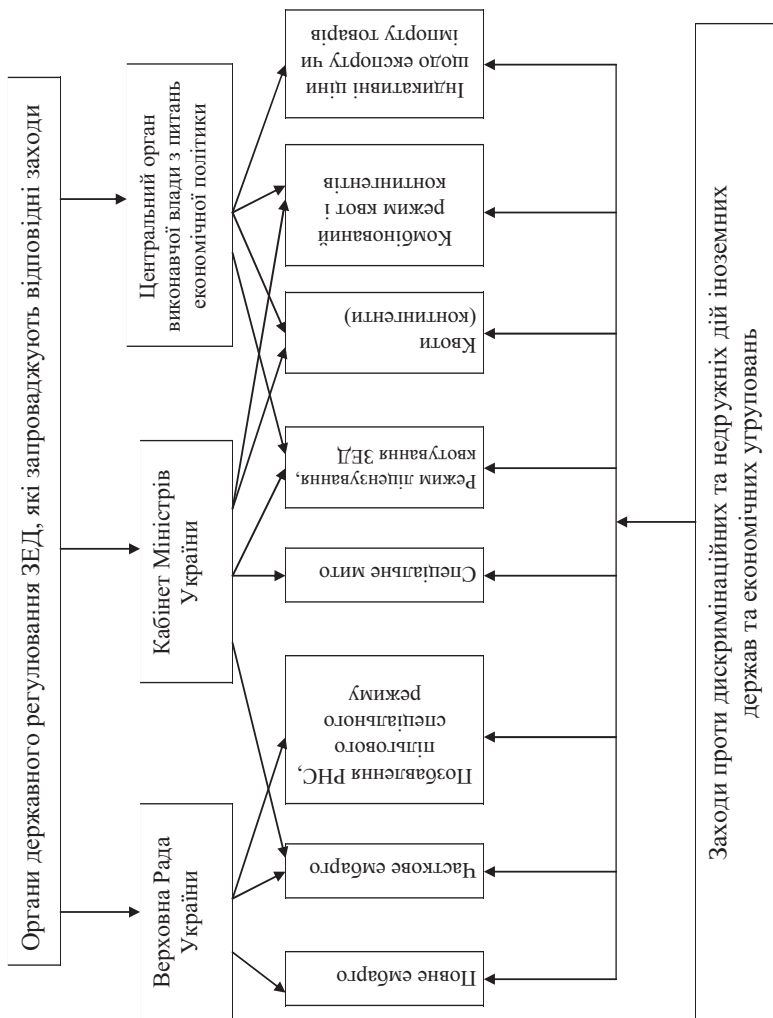


Рис. 4.2. Види захисту українських суб'єктів ЗЕД від дискримінаційних та недружніх дій іноземних держав та економічних угруповань

3 етап. Міністерство економіки та Міністерство закордонних справ на підставі матеріалів розслідування звертається до відповідних органів іноземних держав чи економічних угруповань з пропозицією про врегулювання спірного питання.

4 етап. У разі позитивного рішення Міністерство формує делегацію для проведення переговорів та підготовки міжнародних договорів міжвідомчого характеру.

У разі негативного рішення, тобто якщо немає офіційної згоди на застосування міжнародно-правових засобів врегулювання міжнародних спорів, Міністерство або КМУ самостійно застосовують відповідні заходи.

5 етап. Застосування заходів у відповідь на дискримінаційні дії припиняється в разі припинення іноземними державами, економічними угрупованнями таких дій щодо України, підписанням відповідної угоди та/або відшкодування збитків.

Українські акти (акти Міністерства) про врегулювання спору та застосування заходів щодо дискримінаційних та/або недружніх дій інших держав, митних союзів, економічних угруповань є обов'язковими для виконання українськими органами виконавчої влади, суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності.

4.3. Захист прав суб'єктів ЗЕД проти недобросовісної конкуренції

Недобросовісна конкуренція — це здійснення:

- ♦ демпінгового імпорту, до якого застосовуються антидемпінгові заходи;
- ♦ субсидованого імпорту, до якого застосовуються компенсаційні заходи;
- ♦ інших дій, що визнаються українським законодавством недобросовісною конкуренцією [4].

Антидемпінгові та компенсаційні заходи здійснюються після проведення відповідного розслідування¹.

Антидемпінгові, антисубсидійні розслідування проводяться центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики (Міністерством), Державною митною службою України (далі – Служба), Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі (далі – Комісія).

Формою роботи Комісії є засідання, на які можуть запрошуватися експерти державних та недержавних установ, іноземні експерти.

При проведенні роботи щодо захисту національного товаровиробника від демпінгового імпорту або субсидованого імпорту, Комісія та Міністерство приймають рішення про:

- ◆ проведення антидемпінгового або антисубсидійного розслідування;
- ◆ позитивні або негативні висновки стосовно наявності:
 - а) демпінгу та методи, що дають можливість визначити демпінгову маржу, тобто суму, на яку нормальна вартість перевищує експортну ціну; б) нелегітимної субсидії та методів, що дають можливість визначити її суму;
- ◆ позитивні або негативні висновки щодо наявності шкоди та її розмір;
- ◆ визначення причинно-наслідкового зв'язку між демпінговим імпортом чи субсидованим імпортом і шкодою;
- ◆ застосування антидемпінгових, компенсаційних заходів.

Для визначення демпінгу розраховується:

- ◆ нормальна вартість;

¹ Закони України "Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту від 22.12.1998 за № 330-XIV", "Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту від 22.12.1998 за № 331-XIV".

- ♦ експортна ціна;
- ♦ демпінгова маржа.

Нормальна вартість (еквівалент ціни товару на внутрішньому ринку) визначається на підставі цін, установлених під час здійснення звичайних торговельних операцій між незалежними покупцями в країні експорту. Країна експорту — це країна походження товару, що імпортується в Україну, або країна-посередник.

Якщо експортер не виробляє подібного товару, то нормальна вартість визначається на підставі цін інших виробників чи продавців.

Для визначення нормальної вартості використовуються обсяги продажу подібного товару, призначеного для споживання на внутрішньому ринку країни експорту, якщо обсяг такого продажу становить не менше 5% обсягів продажу в Україні зазначеного товару.

Якщо в звичайних торговельних операціях не було продажу подібного товару або цей продаж незначний, або такий продаж не може бути використаний для порівняння, то нормальна вартість подібного товару може визначатися:

- ♦ на основі витрат виробництва в країні походження збільшених на суму торговельних, адміністративних та інших загальних витрат та суму прибутку;
- ♦ або на основі експортних цін, що практикуються у звичайних торговельних операціях у відповідній третій країні.

Експортна ціна — це ціна, за якою фактично оплачується або підлягає оплаті товар, який продається в країну імпорту (наприклад, в Україну) з країни експорту.

Якщо експортну ціну не встановлено, то вона може визначатися таким чином:

- ♦ на основі ціни, за якою імпортовані товари вперше перепродаються незалежному покупцеві;

- ♦ або на іншій обґрунтованій основі, якщо товари не перепродаються незалежному покупцю або не перепродаються в тому стані, в якому вони були імпортовані.

У цьому випадку для встановлення обґрунтованої експортної ціни на митній території України здійснюється коригування всіх витрат (включаючи податки і збори), що сплачуються у разі імпорту і перепродажу, а також одержаних прибутків. У витрати, що коригуються, включаються витрати, здійснені імпортером, але оплачені в межах України або за її межами кожною стороною, яка може бути партнером. Коригування здійснюється щодо:

- ♦ витрат на транспортування, страхування, навантаження (розвантаження), а також додаткових витрат;
- ♦ мита, антидемпінгового мита, інших податків і зборів;
- ♦ обґрунтованих величин торговельних, адміністративних та інших загальних витрат, а також прибутку.

Для визначення демпінгової маржі нормальна вартість порівнюється з експортною ціною. Таке порівняння виконується на основі однакових базисних умов поставки (відповідно до “ІНКОТЕРМС”) щодо продажу, здійсненого за найближчою датою.

У процесі розслідування встановлюється наявність та величина шкоди, що заподіюється національному товаровиробнику¹. Формами шкоди є:

- ♦ істотна шкода;
- ♦ загроза заподіяння істотної шкоди;
- ♦ істотне перешкодження створенню чи розширенню національним товаровиробником виробництва подібного товару.

¹ *Національний товаровиробник* — сукупність виробників подібного товару або безпосередньо конкуруючого товару чи тих з них, сукупне виробництво яких становить основну частину усього обсягу виробництва країни.

Для визначення наявності істотної шкоди аналізуються:

- ◆ обсяги демпінгового імпорту. Для цього встановлюється, чи мало місце значне зростання в абсолютних показниках обсягів демпінгового імпорту стосовно виробництва або споживання відповідних товарів в Україні;
- ◆ вплив демпінгового імпорту на ціни подібних товарів на ринку України. Для цього визначають:
 - чи мало місце значне зниження ціни демпінгового імпорту порівняно з цінами на подібний український товар;
 - чи вплив цього імпорту іншим способом значно знижує ціни або перешкоджає можливому зростанню цін на подібний український товар, яке інакше мало б місце;
- ◆ наслідок демпінгового імпорту для національного товаровиробника. Дослідження включає оцінку всіх економічних факторів і показників, що впливають на становище національного товаровиробника, внаслідок:
 - неповного відшкодування йому величини демпінгової маржі та усунення наслідків: минулого демпінгу чи субсидіювання; скорочення обсягів продажу та виробництва, розмірів прибутку, прибутку з інвестиційного капіталу; звуження ринку; зменшення продуктивності виробництва та використання потужностей;
 - факторів, що впливають на українські ціни;
 - негативних наслідків, що впливають на стан ліквідності, запаси товарів, зайнятість населення, рівень заробітної плати, економічний розвиток, на умови щодо залучення інвестицій, тощо.

Для визначення існування загрози заподіяння істотної шкоди враховуються фактори:

- ◆ значні темпи зростання демпінгового імпорту в Україні. Це свідчить про ймовірність значного зростання обсягу імпорту;

- ♦ наявність в експортера достатнього експортного потенціалу або його значне зростання, що свідчить про ймовірність значного зростання обсягу демпінгового експорту на український ринок, з урахуванням наявності інших експортних ринків, на які можуть бути здійсненні додаткові постанови;
- ♦ надходження в Україну імпорту, який може значно вплинути на зниження цін або значно перешкодити зростанню цін і зумовить ймовірне зростання потреб у нових імпортних поставках;
- ♦ запаси іноземного товару, який є об'єктом антидемпінгового розслідування.

Антидемпінгове розслідування проводиться за такою укрупненою схемою:

I етап. Проведення антидемпінгової процедури з метою прийняття рішення про порушення антидемпінгового розслідування або про відмову в його порушенні:

1. Подання скарги національним товаровиробником до Міністерства.

2. Копія скарги надсилається Міністерством до Комісії.

3. Міністерство порушує антидемпінгову процедуру, в ході якої розглядає докази, що містяться у скарзі. Скарга вважається поданою, якщо вона підтримується українськими виробниками, сукупне виробництво яких становить понад 50% загального обсягу виробництва подібного товару. Розслідування не порушується, якщо сукупне виробництво виробників, які підтримують скаргу, становить менше ніж 25% загального обсягу виробництва подібного товару національним товаровиробником.

4. Міністерство за дорученням Комісії повідомляє відповідні органи країни експорту про порушення антидемпінгової процедури.

5. Розгляд Міністерством доказів наявності демпінгу та шкоди.

6. Міністерство подає Комісії звіт про результати проведення антидемпінгової процедури.

7. Комісія приймає рішення про проведення антидемпінгового розслідування.

8. Міністерство повідомляє експортерів, імпортерів, відомі об'єднання (асоціації) імпортерів або експортерів, компетентні органи країни експорту та заявників про порушення антидемпінгового розслідування.

II етап. Проведення антидемпінгового розслідування з метою встановлення фактів демпінгу та шкоди:

1. Міністерство надсилає сторонам антидемпінгового розслідування (відомим експортерам, імпортерам, відповідним органам країни експорту) запитальники з метою отримання інформації та доказів, які використовуються для проведення розслідування.

2. Перевірка Міністерством інформації, на підставі якої робиться позитивний або негативний висновок щодо наявності демпінгу та шкоди.

3. Застосування, у разі позитивного висновку, антидемпінгових заходів (попередніх та остаточних). Попередні та остаточні заходи застосовуються шляхом запровадження попереднього або остаточного демпінгового мита.

4. Експортери пропонують зобов'язання щодо припинення демпінгового імпорту.

5. Міністерство, у разі згоди із запропонованими зобов'язаннями, приймає їх і подає Комісії звіт про результати переговорів з пропозицією про припинення розслідування.

6. Комісія приймає зобов'язання експортера щодо припинення демпінгового імпорту.

7. Міністерство проводить процедури з метою припинення антидемпінгового розслідування.

Антисубсидійне розслідування передбачає розслідування факту надання нелегітимної субсидії. Якщо в процесі розслідування встановлюється, що субсидія є специфічною,

тобто такою, що має істотні ознаки, які відрізняють легітимну субсидію від нелегітимної, то до імпорту в Україну, який користується пільгами від нелегітимної субсидії, як правило, застосовуються компенсаційні заходи (компенсаційне мито)⁴.

Сума нелегітимної субсидії розраховується стосовно пільги, що надається реципієнту (суб'єкту господарсько-правових відносин, що отримує грошові суми або доход від руху товару, який субсидується). Ця пільга визначається у період розслідувань.

Сума нелегітимної субсидії розраховується на одиницю субсидованого товару, що експортується в Україну.

У процесі розслідувань визначається також наявність та величина шкоди українському виробнику.

Для визначення наявності істотної шкоди аналізуються:

- ◆ обсяги субсидованого імпорту та вплив цього імпорту на ціни подібних товарів на українському ринку. Для визначення обсягів субсидованого імпорту встановлюється, чи мало місце значне зростання в абсолютних показниках обсягів субсидованого імпорту стосовно виробництва або споживання подібного українського товару. При визначенні впливу даного імпорту на ціни подібного товару в Україні встановлюється:
 - чи мало місце значне зниження ціни субсидованого імпорту порівняно з цінами подібного українського товару;
 - чи вплив цього імпорту значно знижує ціни або перешкоджає можливому зростанню цін на подібний український товар, яке інакше мало б місце;
- ◆ наслідок субсидованого імпорту для національного товаровиробника. Дослідження цього включає оцінку

¹ *Субсидія легітимна* — субсидія, що не дає підстав для застосування компенсаційних заходів. *Субсидія нелегітимна* — субсидія, що дає підстави для застосування компенсаційних заходів.

економічних факторів і показників, що впливають на становище нашого виробника, внаслідок:

- неповного усунення для нього наслідків минулого субсидування: величини фактичної суми субсидії; скорочення обсягів продажу та виробництва, розмірів прибутків; звуження ринку, зменшення продуктивності виробництва і використання потужностей;
- факторів, що впливають на ціни українських товарів;
- негативних наслідків, що впливають на стан ліквідності, зайнятість населення, рівень заробітної плати, економічний розвиток, на умови залучення ПЗІ.

Загроза заподіяння істотної шкоди визначається на підставі факторів:

- ◆ характер субсидії або субсидій, що є об'єктом розгляду, та вплив на торгівлю;
- ◆ значні темпи зростання субсидованого імпорту (є ймовірність зростання обсягів імпорту);
- ◆ наявність експортного потенціалу в експортера або його значне зростання (є ймовірність зростання субсидованого експорту на український ринок);
- ◆ надходження в Україну імпорту, який вплине на зниження цін або перешкодить їх зростанню (є ймовірність зростання потреб у нових імпортних поставках);
- ◆ запаси товару іноземного походження, що є об'єктом антисубсидійного розслідування.

Антисубсидійне розслідування проводиться за схемою аналогічною схемі антидемпінгового розслідування.

4.4. Захист прав суб'єктів ЗЕД проти зростаючого імпорту

Зростаючий імпорт — це здійснення імпорту в обсягах та за умов, що заподіють значну шкоду або створюють загрозу

заподіяння значної шкоди українським виробникам відповідних товарів. За фактом зростаючого імпорту застосовуються спеціальні заходи¹.

Спеціальні заходи здійснюються після проведення спеціального розслідування, яке проводиться Міністерством, Службою, Комісією. Метою спеціального розслідування є визначення заподіяння шкоди національному товаровиробнику від імпорту в Україну.

Функцією Комісії та Міністерства є розгляд питань про:

- ◆ наявність факту імпорту в Україну, зростання його обсягів, методи, які дають змогу встановити цей факт, товар, що є об'єктом розгляду, методи визначення заподіяння шкоди, її розміри;
- ◆ строки та умови імпорту, тенденції зростання його обсягів і різноманітні аспекти економічної та торговельної ситуації щодо такого імпорту;
- ◆ застосування заходів у зв'язку з виявленими обставинами.

Укрупнена схема проведення спеціального розслідування така:

1. Національний товаровиробник, Служба або відповідний орган виконавчої влади в Україні подають у Міністерство заяву щодо зростання обсягів імпорту в Україну.

2. Міністерство подає інформацію та (або) заяву Кабінету Міністрів та Комісії.

3. Комісія розглядає заяву. Якщо доказів зростання імпорту в Україну достатньо, то Комісія приймає рішення про порушення спеціального розслідування і доручає Міністерству його провести.

4. Міністерство розпочинає розслідування. Воно збирає необхідну інформацію, перевіряє її, робить висновки та готує

¹ Закон України "Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну від 22.12.1998 за № 332-XIV"

звіт про результати розслідування та подає його на розгляд Комісії.

5. Комісія розглядає звіт про результати розслідування і може прийняти рішення про застосування спеціальних заходів та (або) заходів нагляду (рис. 4.3).

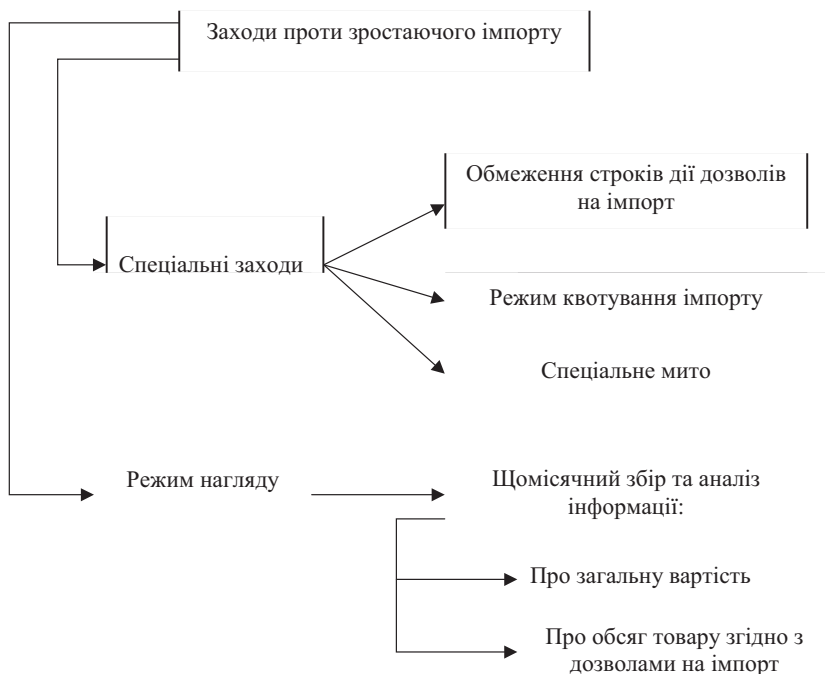


Рис. 4.3. Заходи проти зростаючого імпорту в Україну

Застосування спеціальних заходів обмежується строком, який дає змогу не допустити заподіяння значної шкоди або компенсувати заподіяну значну шкоду українському товаровиробнику, а також дає йому можливість відновити своє становище на відповідному ринку.

До спеціальних заходів відносять такі:

- ◆ обмеження строку дії дозволів на імпорт;
- ◆ запровадження режиму квотування імпорту в Україну, що є об'єктом спеціального розслідування, з визначенням обсягів квот та порядку їх розподілу;
- ◆ установлення спеціального мита щодо імпорту, який є об'єктом розслідування. Розмір ставки спеціального мита визначається у відсотках до митної вартості товару.

У разі запровадження режиму нагляду або регіонального нагляду Служба кожного місяця подає Комісії та Міністерству інформацію про загальну вартість товару, що розраховується відповідно до базисних умов поставки CIF — кордон України, та обсяг товару згідно з дозволами на імпорт.

Ввезення на митну територію України товару, що є об'єктом застосування нагляду, здійснюється лише за умови, що ціна товару перевищує більше ніж на 5% ціну, зазначену у дозволі на імпорт, або загальна вартість чи обсяг товару в цілому не перевищує більше ніж на 5% вартість або обсяг, зазначені у дозволі на імпорт.

Запитання для самоконтролю

1. Хто захищає права українських суб'єктів ЗЕД за межами України?
2. Які застосовуються заходи у відповідь на дискримінаційні та недружні дії іноземних держав, економічних угруповань?
3. Які застосовуються заходи проти недобросовісної конкуренції?
4. Які застосовуються заходи проти зростаючого імпорту?
5. Закон України “Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну від 22.12.1998 р. за № 332-XIV”

ЧАСТИНА II.

ПІДПРИЄМСТВО ЯК ГОЛОВНИЙ СУБ'ЄКТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розділ 5. Місце та роль підприємства у зовнішньоекономічній діяльності країни

Ключові терміни: підприємство; режим сприяння ЗЕД; класифікація підприємств; організаційно-функціональна структура ЗЕД підприємства; прямий та непрямий методи міжнародної торгівлі; торговельні посередники; торговельно-посередницькі операції; посередницькі операції; торговельно-посередницькі фірми; режим ліцензування; експортно-імпортні ліцензії; спеціальні санкції.

5.1. Стимулюючі фактори ЗЕД підприємства

Одним із головних суб'єктів ЗЕД є підприємство. Підприємство — це самостійний суб'єкт господарської діяльності, який виготовляє продукцію або надає послуги з метою задоволення потреб суспільства та одержання прибутку.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства базується на можливості отримання економічних вигод виходячи з переваг міжнародного поділу праці, міжнародних ділових відносин. Це пов'язано з тим, що виробництво певного товару, його збут або надання певного виду послуг в іншій країні має більше переваг ніж така діяльність всередині країни. Таким чином, ЗЕД здійснюється в тій країні і з тими партнерами, які є найвигіднішими.

До причин, що спонукають підприємство займатися зовнішньоекономічною діяльністю, відносяться:

- ◆ особливості розвитку внутрішнього ринку, до якого вигідніше вкладати капітал за кордоном. Це — насиченість ринку товарами; посилення тиску конкурентів; зростання залежності від посередницької торгівлі, особливо в питаннях якості, цін, капіталовіддачі та розширення виробництва; зростання зборів, пов'язаних із захистом навколишнього середовища; труднощі дотримання соціального законодавства;
- ◆ нестабільність політичного та економічного становища в країні: погіршення інвестиційного клімату, низькі темпи економічного зростання;
- ◆ недосконалість національної законодавчої бази, що регулює комерційну діяльність. Підприємницьке середовище в різних країнах має суттєві відмінності. Підприємці намагаються здійснювати свою діяльність у тих країнах, які характеризуються ліберальними податковими та митними режимами;
- ◆ нестабільність національної валюти, можливість отримання прибутку в твердій іноземній валюті і компенсація коливань валютного курсу шляхом організації часткового виробництва і збуту у відповідних країнах;
- ◆ конкуренція зі сторони іноземних компаній, що діють на внутрішньому ринку;
- ◆ можливість зниження ризику втрати доходу за рахунок зменшення залежності від внутрішнього ринку і “розсіювання” його шляхом завоювання іноземних ринків, в тому числі розв'язання проблеми залежності фірми від сезонних коливань попиту на внутрішньому ринку;
- ◆ пошук унікальних ресурсів, яких немає у власній країні;
- ◆ вигідне географічне положення. Метою перебування в якій-небудь країні підприємство може вибрати її еко-

номічно вигідне місце розташування (між континентами, між морями, на пересіканні великих транспортних магістралей);

- ♦ можливість отримання більшого прибутку від кращого використання виробничих потужностей. Так, розширення ринку дає можливість завантажити наявні або додатково створені потужності;
- ♦ отримання доступу до новітніх технологій завдяки діяльності з іноземними партнерами;
- ♦ зростаючий попит потенційних зарубіжних клієнтів;
- ♦ можливість придбання на зарубіжних ринках більш дешевих ресурсів, диверсифікація джерел постачання, зниження загального ризику шляхом їх віднесення на більший обсяг продукції, частина з яких виготовляється на власних зарубіжних фірмах [68, с.16; 81, с.8].

У сучасних умовах суттєво змінюється роль та місце підприємства в ЗЕД країни. На це впливає як характер внутрішньої сфери діяльності підприємства так і зовнішнього середовища.

Внутрішня сфера діяльного українського підприємства визначається перехідним характером економіки країни. Вже створена визначена ринкова інфраструктура, сформовані основи нормативно-правового середовища та підприємницького клімату. Однак багато елементів ринку поки ще не можуть бути впроваджені через обставини техніко-економічного, валютно-фінансового, соціально-політичного характеру.

До факторів зовнішнього середовища, що впливають на розвиток ЗЕД українських підприємств, можна віднести такі [56, с.25; 68, с.12]:

- ♦ зміна впливу факторів часу та простору. ЗЕД, як правило, пов'язана із подоланням великих відстань. Високі темпи технічного прогресу в галузі комунікацій та транспорту дають можливість значною мірою економити час і кошти, які витрачають на передавання інформації, транспортування товарів, переміщення людей.

Досягнення в галузі комунікацій прискорюють взаємодію та дозволяють здійснювати більш оперативний контроль за будь-якими міжнародними операціями. Швидкий обмін інформацією щодо нової продукції приводить до збільшення обсягів продажу на іноземних ринках. Завдяки технологічним нововведенням у транспортній сфері з'явилася можливість переміщувати виробництво з країни в країну, поділяти виробництво компонентів або цілих виробів між країнами з метою оптимізації витрат;

- ◆ розвиток інституційних механізмів: удосконалюється діяльність суспільних інститутів, інфраструктура бізнесу. Це стосується, насамперед, ліквідації торговельних бар'єрів, створення нових та розвиток існуючих економічних інтеграційних угруповань;
- ◆ зміна конкуренції в світовому господарстві. У зв'язку із зростанням конкуренції на світовому ринку, розвитком системи комунікацій, інформації, транспорту, лібералізацією торгівлі підприємства відчувають все більший вплив міжнародних ринків. На світових ринках міжнародна конкуренція характеризується жорстким загостренням. У зв'язку з цим слід мати на увазі, що українські підприємства не мають такої широкої державної підтримки, як західні фірми, а можливості економічних угруповань (ЄС, НАФТА, АТЕС тощо) значно більші, ніж можливості СНД;
- ◆ недостатні ресурсні можливості більшості українських підприємств для широкої діяльності на зовнішніх ринках;
- ◆ недостатні знання світової практики та відносно відставання у ефективному використанні ринкових механізмів у ЗЕД;
- ◆ високий рівень агресивності західних фірм як на світовому, так і на внутрішньому ринку України.

Для українських підприємств створені певні умови для здійснення ЗЕД: їх організація має повідомний, а не дозвільний характер; вони самостійно визначають свій організаційно-правовий статус, форми та методи ЗЕД, а також формують підприємницьку стратегію, товарну, фінансову, цінову та іншу політику. Це дає підприємствам можливість комплексно та ефективно використовувати свої переваги та регіону, в якому воно розташоване, а також зовнішні фактори у вигляді інвестицій, нових технологій тощо; оперативно та з більшою віддачею вирішувати виробничо-економічні, науково-технічні та соціальні питання; одержувати додаткові переваги від самостійної ЗЕД.

В той же час існує низка обставин, які негативно впливають на характер та ефективність функціонування підприємства. До них слід віднести такі:

- ◆ підприємство ще дуже обмежене у своїх ринкових можливостях як всередині країни, так і за кордоном;
- ◆ державна підтримка підприємства деякою мірою має декларативний характер;
- ◆ різні елементи ринкової економіки України розвиваються та формуються різними темпами та неадекватно світовим процесам;
- ◆ нормативно-правове регулювання діяльності підприємства, як правило, розвивається випереджаючими темпами порівняно з іншими елементами ринкової інфраструктури;
- ◆ використання підприємцями недозволених методів конкуренції, неправових дій;
- ◆ зростання ризику банкрутства, оскільки самостійно формує політику збутову, матеріально-технічного забезпечення, валютно-фінансову, цінову та товарну.

Існує багато обставин, які заважають успішній діяльності підприємств у зарубіжних країнах і негативно впливають на її результати. Серед основних є такі [56, с.51–55]:

1. Воєнні конфлікти, стихійні лиха, політичні реформи, економічні блокади, страйки тощо.

2. Відсутність збалансованого механізму державного регулювання та гнучкого управління в умовах кон'юнктури внутрішнього та світового ринків, яка постійно змінюється. Це обумовлено недосконалістю законодавчої бази регулювання ЗЕД, системи кредитування та страхування промислового експорту, митно-тарифного та нетарифного регулювання, недоліками системи банківського обслуговування, слабким розвитком транспортної інфраструктури, що повинна забезпечувати потреби експортно-імпортних перевезень.

3. Недостатність договірно-правового механізму торговельно-економічних відносин із зарубіжними країнами, співробітництва з міжнародними економічними організаціями та з промислово розвинутими країнами.

4. Технічна відсталість виробництва, низька якість продукції, застаріла система організації управління виробництвом, слабкий розвиток виробничо-коопераційних зв'язків, недостатній рівень економічних норм продукції, яка постачається на експорт тощо.

5. Не завжди українські підприємці додержуються міжнародних домовленостей, правил та норм торгівлі, враховують інтереси партнерів та особливості зарубіжного законодавства.

6. Економічні обмеження та заборони з боку інших країн, що зумовлено конкуренцією (дискримінаційні тарифи, квоти, санкції). Вони установлюють обмеження щодо іноземних підприємств порівняно з національними, незважаючи на додержування принципу національного режиму. Це можуть бути обмеження у сфері прямих інвестицій, які виражаються у вимогах в одержанні дозволу на здійснення ПЗІ на їх території. Так, у деяких країнах дозвіл потрібен тільки в окремих випадках, наприклад, переважно для вкладення в галузі, де присутність іноземних компаній обмежена; у інших країнах дозволи необхідні у всіх випадках, за винятком незначних інвестицій.

У всіх країнах є галузі, де існує заборона або обмеження на ПЗІ, наприклад, видобувна, воєнна промисловість, сфера банківських, страхових послуг, транспорту, зв'язку тощо. Доступ у ці галузі може бути повністю закритий для іноземних компаній або можливий при наявності відповідного договору, або у випадку, коли іноземні компанії виступають партнерами національних фірм.

У деяких країнах існують галузі, де взагалі заборонено функціонування зарубіжних підприємств (пошта, телеграф, телефон, теле-радіомовлення, транспорт, енергетика, тютюнова та вино-горілочна промисловість).

В окремих галузях існують вимоги взаємності, які передбачають видавання дозволів на інвестування тільки в тому випадку, якщо у країні походження цих інвестицій дозволяється аналогічна діяльність інвесторів приймаючої країни.

У деяких країнах уряд та місцеві органи влади можуть забороняти перехід національних підприємств під контроль іноземних фірм, якщо це суперечить інтересам країни. Такі заходи існують у Німеччині, США.

У деяких країнах діють правові норми, за якими у випадку, коли іноземний інвестор прагне придбати у національній компанії частку, що перевищує установлену, йому необхідно одержати дозвіл властей. Наприклад, частка у фірмах Австралії дорівнює 15%, Фінляндії — 40%.

До українських підприємств, які використовують заходи недобросовісної конкуренції, іноземні країни можуть застосовувати антидемпінгові, антисубсидійні, спеціальні розслідування.

7. Підприємці на зарубіжних ринках можуть стикатися із неформальними обмеженнями: багатоступінчатість процедури одержання дозволу на інвестиційну діяльність; можуть висуватися умови щодо прийняття у частку місцевих підприємців, використання місцевих ресурсів, розвиток постачання на експорт тощо; створення бюрократичних перешкод у

діяльності українських компаній, одержанні кредитів, державних замовлень тощо.

8. Недостатнє володіння українськими підприємцями інформацією щодо економічних, організаційно-правових умов роботи на зарубіжних ринках. Вони повинні знати гарантії прав та інтересів іноземних інвесторів за кордоном. Якщо не володіти цією інформацією, можуть виникнути певні труднощі щодо використання їхнього майна з метою підприємницької діяльності (одержання прибутку від його використання, внесення в якості вкладу при організації комерційних структур тощо), приватизації та ін.

5.2. Застосування до підприємств в режимі є сприяння при провадженні зовнішньоекономічних операцій

З метою усунення обмежень, що стримують розвиток зовнішньоекономічної діяльності, до окремих підприємств-резидентів України застосовується режим сприяння [31].

Режим сприяння передбачає, що під час провадження українськими підприємствами зовнішньоекономічних операцій до них не застосовуються при митному оформленні товарів і транспортних засобів заходи нетарифного регулювання та інші обмеження, а також встановлюється спрощений порядок застосування процедур митного оформлення.

Для застосування режиму сприяння ЗЕД підприємства повинні відповідати таким критеріям оцінювання:

- ♦ є зареєстрованими в Україні резидентами — платниками податків (податку на додану вартість, податку на прибуток, акцизного збору);
- ♦ здійснювати зовнішньоекономічну діяльність протягом принаймні двох років, що передують моменту здійснення оцінювання підприємства;

- ♦ є прибутковими протягом двох років, що передують моменту здійснення оцінювання підприємства;
- ♦ не мати простроченої заборгованості за зовнішньоекономічними операціями протягом двох років, що передують моменту здійснення оцінки підприємства;
- ♦ не мати заборгованості з податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів та державних цільових фондів протягом двох років, що передують моменту оцінювання підприємства;
- ♦ не мати порушень митного, податкового, у тому числі й валютного законодавства протягом двох років, що передують моменту оцінювання підприємства;
- ♦ до підприємства не застосовувалися спеціальні санкції, передбачені статтею 37 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність”, протягом двох років, що передують моменту оцінювання підприємства.

У разі відповідності підприємства затвердженим критеріям оцінювання, воно має право звернутися до Державної митної служби з проханням про незастосування одного чи декількох заходів нетарифного регулювання. До звернення додається письмове погодження Державної податкової адміністрації, яка підтверджує відповідність підприємства зазначеним критеріям. Для отримання цього погодження підприємство повинно надати довідку з Державної податкової інспекції за місцем його реєстрації з інформацією щодо відповідності критеріям оцінювання. Державна митна служба перевіряє відповідність підприємства критеріям та після погодження з Міністерством економіки, видає наказ про внесення підприємства до Переліку підприємств, до яких застосовується режим сприяння. За неухильним дотриманням підприємством чинного законодавства здійснюється жорсткий контроль.

5.3. Організаційно-функціональна структура ЗЕД підприємства

Головною формою підприємницької діяльності є фірма — господарче підприємство або окремих бізнесмен, що є юридичною особою. **За видами діяльності** фірми групуються таким чином:

1. Фірми послуг. До цієї групи входять фірми, що надають транспортні, банківські, страхові, посередницькі, інформаційні послуги, послуги зв'язку, технічне обслуговування, туристське забезпечення.

2. Торговельні компанії.

3. Виробничі компанії.

За формами власності і правовому положенню фірми поділяються на такі типи:

1. Одноосібне володіння — виробництво, що належить одній особі, яка повністю контролює підприємництво і відповідає по його зобов'язанням.

2. Спільна власність може мати форму товариства; товариства з обмеженою відповідальністю; акціонерного товариства.

Товариство визначається як асоціація двох або більше осіб, що беруть участь у бізнесі як співвласники на основі партнерської угоди. Товариство не є об'єктом окремого оподаткування; кожний партнер оголошує свою частку в прибутку товариства й оподатковується індивідуально.

Товариство з обмеженою відповідальністю за заборгованість, якщо вона є, відповідає всім своїм капіталом, а відповідальність його членів обмежується їх часткою в основному капіталі.

Акціонерне товариство — основна організаційна і правова форма великої фірми. Корпоративна власність, виражена акціонерним товариством, є провідною формою міжнародного бізнесу. Капітал акціонерного товариства утворюється шля-

хом об'єднання багатьох індивідуальних капіталів і грошових доходів за рахунок випуску акцій і облігацій, за рахунок одержання прибутку.

3. Державні підприємства звичайно утворюються в галузях, що мають характер суспільної необхідності (енергетика, оборонна промисловість, транспортні мережі, зв'язок тощо). На відміну від приватних підприємств прибуток тут не є головною метою. Управління державними підприємствами здійснюється персоналом, призначеним урядовими органами, на основі національного законодавства.

Організаційно-функціональна структура зовнішньоекономічної діяльності підприємства залежить від багатьох факторів (рис.5.1), серед яких [67, с.65–73]:

- ♦ масштаби ЗЕД. При невеликому масштабі зовнішньоекономічних операцій і малій номенклатурі можна не створювати спеціальні структурні підрозділи. У рамках діючої організаційної структури підприємства створюється тимчасова група управління проектом виходу на зовнішні ринки. Це зручний та легкий метод організаційної перебудови, який дає керівництву можливість контролювати міжнародну діяльність. При виході на ринок з іншою продукцією створюється інша група. При великих масштабах ЗЕД підприємство може перетворюватися на міжнародне зі своїми відділеннями, представництвами в інших країнах;
- ♦ витрати, які пов'язані з виробництвом за кордоном або з продажем продукції на зовнішніх ринках. При малому обсязі виробництва дешевше використовувати послуги сторонньої фірми, що займається міжнародним бізнесом. При зростанні обсягів міжнародних операцій менш дорогим варіантом стає ведення ЗЕД самостійно;
- ♦ складність продукції. Чим складніша технологія виготовлення продукції, тим імовірніше, що компанія створить своє підприємство в іншій країні;



Рис. 5.1 Фактори, які визначають організаційно-функціональну структуру ЗЕД підприємства

- ♦ досвід. На початкових етапах виходу на міжнародні ринки підприємства ще не мають у своєму розпорядженні необхідних коштів для здійснення ЗЕД за кордоном. Тому вони свої ресурси зосереджують насамперед у країні базування і вибирають такі операційні форми, що пов'язані з виконанням міжнародних операцій зовнішніми організаціями. Із розширенням закордонної діяльності підприємство обслуговує міжнародні операції вже власними силами. Починає зростати частка ресурсів, які розміщуються в іншій країні. Важливу роль відіграє наявність висококваліфікованих спеціалістів, добре знання природно-географічних, економічних, політичних, національних особливостей закордонних ринків;
- ♦ контроль над гнучкістю бізнесу, прибутками і поведінням у конкурентному середовищі;
- ♦ економічна свобода, яка включає пряме заміщення окремих форм діяльності, визначення ставок податків, розміри коштів, що репатріюються, вимоги дотримання умов антимонопольного законодавства, висунення умов, за яких актив, що є приватною власністю, потрапляє в суспільний сектор і стає доступним для інших;
- ♦ конкуренція, вплив якої за кордоном можна зменшити, якщо підприємство має дефіцитні, важковідтворювані ресурси, вибере стратегію прискореного розширення закордонних операцій шляхом укладення відповідних угод з іншими фірмами або буде укладати угоди про співробітництво щодо діяльності на конкретних ринках з метою перешкодження виходу нових конкурентів на ринок;
- ♦ присутність у країні. Якщо спеціалізація діючої закордонної фірми відповідає тому виду продукції (послуг), що передається за кордон, то нове виробництво буде освоюватися власними силами, а якщо не відповідає, то

продукцію легше випускати за допомогою досвідченої сторонньої фірми;

- ♦ ризики. У міжнародному підприємництві політичні та економічні зміни найбільше впливають на зниження активів підприємства та одержування прибутків. Засобами зменшення ступеня ризиків є: мінімізація їх за кордоном, укладення угод, заснованих на поділі активів з іншими фірмами, розміщення зовнішньоекономічних операцій у декількох країнах.

Організаційно-функціональна структура ЗЕД підприємства залежить і від методів виходу на зовнішні ринки — через власну фірму (прямий метод) або за допомогою посередників (непрямий метод). Створення власних зовнішньоекономічних служб на підприємстві виправдано, якщо продукція фірми відзначається високою конкурентоспроможністю, частка експорту в загальному обороті значна, рівень конкуренції на ринку невисокий, на підприємстві є фахівці із зовнішньоекономічної діяльності.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства може здійснюватися зовнішньоторговельною фірмою, яка є звичайно самостійним підрозділом підприємства, або відділом зовнішньоекономічних зв'язків підприємства.

Зовнішньоекономічна фірма, що обслуговує підприємство, може мати таку структуру [67, с.76]:

- ♦ блок загальних питань включає відділи: протокольно-візовий, бухгалтерію, правовий, канцелярію, відділ кадрів;
- ♦ блок маркетингу складається з відділів: вивчення кон'юнктури і цін, реклами і виставок, аналізу реклаमाцій і пропозицій, післяпродажного обслуговування;
- ♦ блок економіки має відділи: планово-економічний, валютно-фінансовий, технічний, патентів і ліцензій;
- ♦ комерційний блок включає відділи: експорту, імпорту, транспортний.

Таким чином, при прямому методі передбачається встановлення прямих зв'язків між виробником (постачальником) і кінцевим споживачем, тобто товар поставляється безпосередньо кінцевому споживачу, а закуповується безпосередньо у самого виробника на основі договору закупівлі-продажу. Близько 50% міжнародного товарообміну відбувається на основі прямих зв'язків [74, с.191–193].

Прямий метод, як правило, використовується:

- ♦ при продажу ТНК великогабаритної і дорогої продукції промислового призначення. У деяких фірм на частку прямих продаж припадає близько 70% всієї експортної продукції промислового призначення. Це пов'язано з підвищенням технічного рівня і складністю товарів, що випускаються на ринок; частки унікального устаткування, устаткування комплектних підприємств, новітніх суден, літаків. Для врахування вимог покупця виникає необхідність встановлення прямих контактів між експортером та імпортером, починаючи зі стадії проектування продукції і закінчуючи введенням її в експлуатацію. Покупець часто сам визначає обсяг поставання, техніко-економічні характеристики продукції, терміни виготовлення;
- ♦ при здійсненні експортно-імпортних операцій між великими ТНК з поставання сировини, напівфабрикатів, комплектуючих частин і деталей тощо;
- ♦ при поставках товарів через закордонні підрозділи ТНК, що володіють роздрібною мережею. Створені ТНК, збутові і виробничі закордонні філії та дочірні компанії стають на ринках інших країн контрагентами. Вони вступають у безпосередні відносини з кінцевим споживачем, як промисловим, так і роздрібним на ринку країни місцезнаходження і на ринках інших країн. Це змінює характер прямих зв'язків, оскільки вони орієнтовані на реалізацію безпосередніх контактів з

конкретними споживачами. Створення закордонних збутових і виробничих підрозділів і встановлення безпосередніх міжфірмових зв'язків обумовлює зміни у співвідношенні між традиційними методами здійснення зовнішньоторговельних операцій;

- ◆ при здійсненні експорту—імпорту промислової сировини на основі довгострокових контрактів;
- ◆ при закупівлях сільськогосподарської сировини у фермерів країн, що розвиваються;
- ◆ при здійсненні зовнішньоторговельної діяльності державних підприємств і установ країн, що розвиваються, шляхом організації і проведення торгів.

Прямий метод торгівлі припускає постачання заздалегідь погоджених видів продукції, що орієнтована на специфічні вимоги конкретного іноземного споживача. Прямі зв'язки цілеспрямовані, тому що ґрунтуються на системі попередніх замовлень і характеризуються тривалістю і стійкістю відносин споживача з постачальниками необхідного для виробництва сировини, матеріалів, комплектуючих виробів з метою безперервного забезпечення виробничого процесу ресурсами. Між постачальниками і споживачами укладаються довгострокові контракти, згідно з якими упродовж встановленого в контракті терміну передбачається регулярне постачання погоджених кількостей товару.

Прямий продаж має ряд переваг: дає експортерам можливість встановлювати тісні контакти з іноземними споживачами, здійснювати жорсткий контроль над торговими операціями; одержувати більш високий прибуток за рахунок зменшення витрат на суму комісійної винагороди посереднику; краще вивчати стан і тенденції розвитку ринку; швидше пристосовувати свої виробничі програми до попиту і вимог зовнішнього ринку; знижувати ризик і залежність результатів комерційної діяльності від несумлінності посередницької організації.

До недоліків прямого методу торгівлі можна віднести: наявність високого ступеня ризику, що обумовлено відмінностями економічних, правових і соціальних умов у різних країнах, а також необхідність залучення персоналу високої комерційної кваліфікації (у іншому випадку фінансові витрати можуть значно зрости).

При непрямому методі здійснюється купівля і продаж товарів через торговельно-посередницьку ланку на основі укладання договору з торговельним посередником, що передбачає виконання останнім визначених зобов'язань у зв'язку з реалізацією товару продавця. Торговельні посередники — це юридичні особи (фірми, організації, установи і т. ін.), що сприяють обміну товарів і незалежні від виробників та споживачів. Їх безпосередня функція — поєднання продавців і покупців, пов'язування попиту та пропозиції [74, с.193–219].

Торговельне посередництво охоплює широке коло послуг:

- ◆ пошук іноземного контрагента;
- ◆ підготовка і укладання договору;
- ◆ кредитування сторін і надання гарантій оплати товару покупцем;
- ◆ здійснення транспортно-експедиторських операцій;
- ◆ страхування товарів при транспортуванні;
- ◆ виконання митних формальностей;
- ◆ проведення рекламних та інших заходів щодо просування товарів на зовнішні ринки;
- ◆ здійснення технічного обслуговування та інші послуги.

Торговельний посередник несе певні витрати при здійсненні своєї діяльності, основними з яких є:

- ◆ заробітна плата управлінського персоналу і працівників сервісних служб;
- ◆ амортизаційні відрахування на будівлі, спорудження, канцелярське устаткування, машини;
- ◆ витрати на підтримку будівель, споруджень, на зв'язок, рекламу, представницькі витрати;

- ◆ митні та транспортно-експедиторські витрати;
- ◆ витрати на підтримку субагентської мережі;
- ◆ податки і збори.

До використання торговельно-посередницької ланки звертаються:

- ◆ при збуті стандартного промислового устаткування і споживчих товарів;
- ◆ при реалізації великими фірмами другорядних видів продукції;
- ◆ при реалізації продукції на віддалених, важкодоступних і слабо вивчених ринках, ринках малої ємності;
- ◆ при просуванні нових товарів;
- ◆ при відсутності в країнах-імпортерах власної збутової мережі;
- ◆ при монополізації великими торговельно-посередницькими фірмами ввезення в країну визначених товарів;
- ◆ великі фірми при невеликому обсязі експортно-імпортерних операцій;
- ◆ при здійсненні епізодичних зовнішньоторговельних операцій дрібними і середніми фірмами.

Переваги непрямого методу торгівлі полягають у тому, що:

- ◆ фірма-експортер не вкладає коштів в організацію збутової мережі на території країни-імпортера, оскільки торговельно-посередницькі фірми володіють власною матеріально-технічною базою (складськими приміщеннями, ремонтними майстернями). Це полегшує освоєння нових ринків;
- ◆ експортер звільняється від діяльності, пов'язаної з реалізацією товару (доставка імпортеру, упакування, пристосування до вимог місцевого ринку, оформлення документації);
- ◆ посередники мають у своєму розпорядженні великі можливості в організації реклами, виставок, ярмарків;

- ♦ з'являється можливість використовувати капітал торговельно-посередницьких фірм для фінансування угод на основі короткострокового і середньострокового кредитування;
- ♦ торговельні посередники мають стійкі ділові зв'язки з банками, страховими і транспортними компаніями;
- ♦ на ринки окремих товарів, монополізованих торговельно-посередницькими фірмами, можна потрапити тільки при використанні посередницької ланки.

Недоліком непрямого методу торгівлі є позбавлення експортером безпосередніх контактів з ринками збуту, а також залежність його від сумлінності й активності торгового посередника.

До особливостей діяльності торговельних посередників у сучасних умовах відноситься:

- ♦ розширення напрямків і сфер торговельно-посередницької діяльності, що здійснюється за окремими товарами (номенклатурою); видами діяльності (оптові, роздрібні, посилкові); здійснюваними операціями (експортні, імпортні); наданими послугами; характером угод і функціями. Зростає спеціалізація посередників на операціях з визначеною групою товарів. Розширюється надання різних видів послуг у комплексі: операції з організації збуту (пошук контрагентів, укладання угод від імені продавця, надання гарантій оплати товару покупцем, дослідження ринків, проведення рекламних компаній), транспортно-експедиторські операції; фінансування торговельних операцій; надання технічних послуг і післяпродажного технічного обслуговування; надання інформації про ринки;
- ♦ прив'язування торговельних посередників до виробників машин і устаткування;
- ♦ зосередження переважної більшості торговельно-посередницьких операцій в руках невеликого числа ТНК,

що мають свої фінансові, страхові компанії, флот, склади запасних частин. Це дає їм можливість здійснювати купівлю-продаж за свій рахунок, фінансування операцій, страхування, транспортування, технічне обслуговування, виробництво й оброблення;

- ♦ посилення впливу на торговельних посередників транснаціональних корпорацій, що координують сферу і характер їхньої діяльності шляхом поділу ринків збуту;
- ♦ підпорядкування великим промисловим компаніям дрібних і середніх торговельно-посередницьких фірм шляхом системи франшиз, тобто довгострокових договорів з наданням виключного права на реалізацію товарів і послуг зі збереженням торгової марки виробника;
- ♦ підпорядкування торговельним монополіям дрібних і середніх фірм-експортерів і виробників у країнах, що розвиваються. Через них скуповується сировина, яку вони самостійно переробляють і реалізують через власні роздрібні магазини;
- ♦ участь торговельно-посередницьких фірм у міжнародних консорціумах для здійснення великих будівельних проектів (здійснюють закупівельно-збутові операції для цих підприємств).

Торговельно-посередницькі операції — це операції, які пов'язані з купівлею—продажем товарів, що виконуються за дорученням виробника-експортера незалежним від нього торговим посередником на основі укладеної між ними угоди чи окремого доручення.

Види торговельно-посередницьких операцій залежно від характеру взаємин між виробником-експортером і торговим посередником, а також функцій, виконуваних торговим посередником, класифікуються на:

- ♦ операції з перепродажу;
- ♦ комісійні;
- ♦ агентські;
- ♦ брокерські (див. табл. 5.1.).

Таблиця 5.1

Види міжнародних посередницьких операцій

Посередницькі операції	Торгові посередники	Головні функції посередників				Характер повноважень
		дія від свого імені	підписання контракту	ведення переговорів	придбання товарів у власність (фінансування угоди)	
1. Операції з перепродажу	а) купці, столкхолдери, дилери, оператори; б) дистрибутори	+	+	+	+	Посередники укладають угоди з третіми особами від свого імені та за свій рахунок (договір поставки)
2. Комісійні операції	а) комісіонери; б) консигнатори	+	+	+	-	Посередники укладають угоди з третіми особами від свого імені, але за рахунок довірителя (договір комісії)
3. Агентські операції	а) торговельні комерційні агенти; б) агенти-представники.	-	+	+	-	Посередники укладають угоди з третіми особами і за рахунок довірителя (агентський договір або договір доручення)
4. Брокерські операції	брокери, маклери, куртьє	-	-	+	-	Посередники, що не мають права укладати угоди з третіми особами

Операції з перепродажу товарів здійснюються торговим посередником від свого імені і за свій рахунок, тобто торговий посередник сам виступає стороною договору як з експортером, так і з кінцевим покупцем, і стає власником товару після його оплати.

Операції з перепродажу товарів бувають двох видів.

В операціях першого виду торговий посередник стосовно експортера виступає як покупець, що здобуває товари на основі договору купівлі-продажу. Він стає власником товарів і має право реалізовувати їх на свій розсуд на будь-якому ринку і за будь-якою ціною. Після виконання сторонами своїх зобов'язань за договором купівлі-продажу відносини між експортером і торговим посередником припиняються.

Таких посередників у різних країнах називають по-різному. Так, у Великобританії, у США до них застосовують термін “купці”, на ринку чорних металів — “стокхолдери”, на ринку цукру — оператори, ринку какао — “дилери”, у Німеччині, Швеції — “хендлери”. Однак найчастіше використовується термін “дилери”.

В операціях другого виду експортер надає торговому посереднику, що іменується торговцем за договором, право продажу своїх товарів на визначеній території упродовж погодженого терміну на основі договору про надання права на продаж (дистриб'юторська угода).

До торговців за договором у різних країнах застосовують таку термінологію: у США, Англії їх називають дистриб'юторами, у Німеччині — торговцями за договором чи торговцями за свій рахунок, у Бельгії і Греції — концесіонерами. Однак найчастіше використовується термін “дистриб'ютори”.

Дистриб'ютор займається продажем від свого імені і за свій рахунок. Він діє як покупець, а не як агент продавця. Посередництво дистриб'ютора полягає в просуванні товару від експортера до кінцевого споживача на визначеній території. При цьому торговець за договором представляє інтереси экс-

портера і робить йому всіляке сприяння, а експортер робить допомогу дистриб'ютору при здійсненні ним своєї діяльності. Торговець за договором відповідає за всі ризики, пов'язані з псуванням чи втратою товару, а також неплатоспроможністю покупців.

У дистриб'юторському договорі про надання права на продаж установлюються тільки загальні умови, що регулюють взаємини сторін щодо реалізації товарів на визначеній території. Для виконання цього договору сторони укладають окремі контракти купівлі-продажу товарів, згідно з якими посередник здобуває товар експортера, а потім повинен реалізувати його кінцевому споживачеві (третім особам) від свого імені і за свій рахунок. У цих контрактах визначається кількість і якість товару, що поставляється, валютно-фінансові умови постачання, гарантії якості, порядок надання рекламаций тощо.

Умови угоди купівлі-продажу між торговцем за договором і кінцевим покупцем повинні відповідати умовам договору про надання права на продаж між експортером і торговцем за договором.

У договорі про надання права на продаж визначається територія, на якій дистриб'ютору надається право продажу товарів експортера. Вона називається договірною територією і за її межами торговець за договором не має права без письмового дозволу експортера продавати товар.

Право на продаж буває:

- ♦ простим, за якого експортер залишає за собою право продавати на договірній території товари самостійно і через інших посередників;
- ♦ винятковим (монопольне застереження), коли експортер зобов'язується на договірній території продавати визначені товари тільки через даного дистриб'ютора. Експортер також може дати зобов'язання заборонити своїм вітчизняним та іноземним покупцям продавати дані товари на договірній території;

- ♦ винятковим з обмеженнями, коли експортер зберігає за собою право продажу товарів на договірній території безпосередньо третім особам. Це можливо в тих випадках, якщо посередник відмовився купити товар за цінами і на умовах, запропонованих експортером; якщо товари поставляються державним організаціям; складають частину компенсаційної угоди; є комплектуючою частиною устаткування, машин, що поставляються експортером іншому клієнту.

У договорі про надання права на продаж визначається умова ціни і способи виплати винагороди.

Закупівельні ціни на товари експортера встановлюються експортером і фіксуються в контрактах купівлі-продажу, що укладаються між сторонами. Як правило, це преїскурантні чи експортні ціни. Звичайно експортером не встановлюються ціни, за якими відбувається продаж товару торговцем за договором місцевим споживачам. Однак іноді передбачаються продаж за цінами й умови постачання, встановлювані експортером. Може бути зроблене застереження, що торговець зобов'язується продавати товари за цінами, через які у випадку їх завищення не могли б постраждати продажі або які не перевищували б рівня цін конкурентних фірм.

Способи винагороди посередника визначаються залежно від методу встановлення реалізаційних цін. При продажу товарів за цінами експортера винагорода посередника складається зі знижки на перепродаж, обчислюваної з преїскурантної ціни (20–30%). Якщо така ціна не встановлюється експортером, винагорода визначається як різниця між експортною і реалізаційною цінами товару чи як знижка з експортної ціни.

Розмір винагороди торговця за договором залежить від різних факторів: від обсягу послуг, що робляться, виду товарів, їх конкурентоспроможності, ступеня освоєння ринку, конкурентної боротьби, репутації фірми і т.п. Залежно від цьо-

го розмір знижок із прейскурантної ціни може коливатися від 2 до 45%, а відхилення розрахункової ціни від продажної може становити 50–100%.

У договорі визначаються обов'язки дистриб'ютора, не пов'язані з реалізацією товару:

- ♦ у застереженні про неконкуренцію вказується, що торговець за договором не може без згоди експортера представляти на договірній території жодної фірми, що є конкурентом експортера, і не може продавати товари, що є конкурентними для товару експортера;
- ♦ застереження про мінімальний обсяг продаж передбачає мінімальну суму, на яку посередник зобов'язується закупити товари упродовж визначеного терміну, або визначає кількість товарів з розбивкою по термінах постачання, чи містить вказівку про те, що продажі повинні здійснюватися на таку суму або кількість, при яких його частка на ринку буде не нижча від визначеного відсотка;
- ♦ в обов'язки дистриб'ютора по організації технічного обслуговування входить: забезпечення обслуговування упродовж гарантійного терміну, проведення ремонту після закінчення терміну гарантії, утримання складу запасних частин і майстерень з ремонту тощо;
- ♦ дистриб'ютор зобов'язаний здійснювати рекламу за свій власний рахунок або частково за рахунок експортера;
- ♦ посередник інформує експортера про становище на ринку, про свою діяльність при продажу товарів, про інших своїх експортерів. Він охороняє інтереси експортера, зобов'язується не ставити його товари в гірші умови, ніж товари інших експортерів.

Якщо посередник знаходиться в країні експортера, то в його обов'язки може входити одержання замовлень від іноземних покупців і розміщення їх у виробника від свого імені і за свій

рахунок. Якщо посередник знаходиться в країні-імпортері, то в його обов'язки можуть входити організація складу, постачання товарів зі складу кінцевому споживачеві, здійснення реклами, демонстрація зразків товарів на складі тощо.

За умовами договору експортер, як правило, надає в розпорядження дистриб'ютора докладну технічну документацію, надає йому підтримку у вирішенні технічних питань, що виникають у процесі продажу товарів. Крім того, він надає посереднику пільги для створення резерву запасних частин, частково або повністю компенсує витрати по технічному обслуговуванню, рекламі та ін.

Оскільки за умовами угоди посередник продає товари від свого імені і за свій рахунок, експортер не має яких-небудь взаємин з покупцем і останній не може висувати претензії до експортера.

Дистриб'юторські угоди вигідні як експортерам, так і дистриб'юторам.

Експортер одержує можливість виходу на нові ринки; його товар рекламується на цих ринках упродовж декількох років; він упевнений у збуті продукції; дистриб'юторська фірма має власну збутову мережу чи засоби на її створення, а дистриб'юторські угоди супроводжуються договорами купівлі-продажу на постачання товарів і гарантують одержання платежу за товар відразу після постачання товару (якщо тільки товари не поставляються в кредит); виключаються ризики збитків від втрати чи ушкодження товарів на території чужої країни.

Для дистриб'ютора ці договори цікаві тим, що порівняно з іншими посередниками вони мають більшу комерційну незалежність, дають змогу самостійно встановлювати ціни; здобувають часто монопольне право на продаж товарів експортера на своїй території.

Угоди з дистриб'ютором підписуються на тривалий термін (2–5 років) з наступним продовженням за згодою сторін. Такі

угоди укладаються, як правило, на реалізацію машинно-технічних, сировинних та споживчих товарів.

При укладанні дистриб'юторського договору використовують розроблений Міжнародною торговельною палатою (МТП) Типовий дистриб'юторський контракт (публікація № 518) і Посібник з укладання міжнародних дистриб'юторських угод (публікація № 441).

Комісійні операції полягають у здійсненні однією стороною, іменованою комісіонером (посередником), за дорученням іншої сторони, іменованої комітентом, угод від свого імені, але за рахунок комітента. Іншими словами, комітент доручає комісіонеру від імені комісіонера, але за рахунок комітента здійснити операцію купівлі-продажу з третім контрагентом. Платіж за поставлені товари одержує комісіонер. Посередником комісіонер є тільки для комітента. Для третього контрагента комісіонер буде стороною контракту купівлі-продажу, а саме — продавцем, якщо комісіонеру доручено щось продати, чи покупцем, якщо комітент доручає комісіонеру щось купити.

З комітентом комісіонер регулює взаємини на підставі договору комісії (комісійного договору), що зазвичай має разовий характер. Згідно з комісійним договором комісіонер не купує товари комітента, а тільки укладає угоди з купівлі-продажу товарів за рахунок комітента, тобто комітент залишається власником товару до його передачі в розпорядження кінцевого покупця. Таким чином, комісіонер, здійснюючи операцію, ні на один момент не стає власником товару і товар надходить прямо від продавця до покупця.

Іноді при здійсненні комісійних операцій товар комітента передається у володіння комісіонера, який при цьому не стає його власником. Власником залишається комітент. Ризик випадкової загибелі чи випадкового ушкодження товарів, за відсутності іншої домовленості, несе комітент, а комісіонер зобов'язаний вживати заходів щодо забезпечення схоронності

довірених йому товарів і відповідати за їх втрату чи ушкодження, якщо це відбудеться з його вини.

У договорі комісії застерігаються:

- ◆ мінімальні і максимальні ціни при експорті й імпорті. При цьому застерігається, щоб завищення цін не стало причиною зниження конкурентоспроможності товару;
- ◆ терміни постачань обговорених партій товарів;
- ◆ граничні технічні та якісні характеристики товарів;
- ◆ відповідальність комітентів перед комісіонерами і комісіонерів перед комітентами. Як правило, комісіонер не несе перед комітентом ніякої відповідальності за виконання зобов'язань третьою стороною. Інколи в договір включається умова, іменована “делькредере”, відповідно до якого комісіонер бере на себе відповідальність за платоспроможність покупця, з яким він уклав договір за рахунок комітента, і компенсує комітентові усі витрати (за додаткову винагороду), якщо покупець виявиться неплатоспроможним;
- ◆ розміри і порядок виплати комісійних винагород, що можуть визначатися як відсоток від суми угоди (у середньому до 10%) чи як різниця між ціною, призначеною комітентом, і ціною реалізації комісіонера;
- ◆ умови платежу. Комісіонер, отриманий від покупця платіж за винятком належної йому комісійної винагороди, і витрат понад передбачений договором комісії, але за згодою комітента, повинен упродовж встановленого в договорі терміну перевести на рахунок комітента.

Комісіонер однієї країни може одержати від імпортера іншої країни разове комісійне доручення на купівлю визначеної партії товарів, що називається індементом. Замовлення передається комісіонером виробнику своєї країни. Інденти бувають закриті і відкриті. При закритому індементі робиться застереження про виробника, у якого купується товар, а також усі відомості про товар (сорт, колір, якість та ін.). При відкритому

інденті комісіонер має право самостійно вибрати виробника і відомості про товар не конкретизуються.

Одним з різновидів комісійних операцій є **операції консигнації**. Їх суть полягає в дорученні однією стороною (консигнантом) іншій стороні (консигнаторові) продажу товару зі складу за кордоном від свого імені, але за рахунок консигнанта.

На умовах консигнації реалізуються товари масового виробництва, в сталому і швидкому збуті яких експортер невпевнений. Дані операції використовуються також при слабкому освоєнні ринку чи при постачаннях товарів, які недостатньо відомі місцевим покупцям.

Консигнаційні операції проводяться на основі договору консигнації, згідно з яким одна сторона (консигнатор) зобов'язується за дорученням іншої сторони (консигнанта) упродовж терміну договору консигнації за установлену винагороду продавати від свого імені і за рахунок консигнанта поставлені на склад у країні консигнатора товари. Товари залишаються власністю консигнанта до моменту їх продажу третій стороні.

У договорі консигнації вказуються:

- ◆ сума цін товарів, які одночасно зберігаються на складі і поповнюються в міру їх реалізації;
- ◆ термін консигнації, упродовж якого ця сума повинна бути реалізована (наприклад, товари на суму 100 тис. дол., термін консигнації — 3 роки);
- ◆ обов'язки консигнатора:
 - заходи щодо підготовки приміщення для консигнаційного складу, найму персоналу для роботи на ньому, одержання дозволу на ввезення товару у свою країну (імпортна ліцензія);
 - заходи щодо забезпечення повного збереження якості товару під час перебування його на складі. У випадку псування, нестачі або ушкодження товару консигнатор відшкодовує всі збитки;

- оплата витрат щодо організації і утримання складу, найму персоналу, транспортування товару, сплати мита, страхової премії, реклами з наступним відшкодуванням йому виплачених сум консигнантом;
- страхування товарів, що знаходяться на складі, за свій рахунок на користь консигнанта;
- надання гарантій банку в забезпеченні інтересів консигнанта;
- здійснення реклами, післяпродажне технічне обслуговування;
- звіти консигнантові про хід реалізації і про запаси товарів на складі, інформація про кон'юнктуру ринку і рівень цін на аналогічні товари у конкурентів;
- ◆ обов'язки консигнанта:
 - постачання до встановленого терміну на склад товарів в обумовленій кількості й асортименті і подальшу підтримку запасів товарів на визначеному рівні;
 - оплата всіх витрат щодо утримання приміщення консигнаційного складу;
- ◆ умови платежу. Встановлюється валюта платежу, обумовлюється, після закінчення якого терміну від моменту продажу товарів консигнатором, здійснюється платіж на користь консигнанта (платіж здійснюється в міру реалізації товару). Платіж вважається виконаним після того, як консигнант підтвердить його одержання і правильність (платежі виконуються за календарними періодами по відкритому рахунку з наданням консигнатором банківської гарантії чи акцептом тратт на суму консигнації, оскільки, по суті, консигнанти кредитують консигнаторів на середній термін реалізації товару);
- ◆ спосіб консигнації, що обирають сторони:
 - безповоротну, тобто якщо якась частина товарів, обумовлених договором консигнації, не буде реалізована консигнатором, то останній зобов'язаний купити їх у

- консигнанта за тверду суму;
- частково поворотну, коли консигнатор зобов'язується реалізовувати товари на визначену частину суми, а товари на суму, що залишилася, якщо їх не вдасться реалізувати, повернути консигнантові;
 - поворотну, яка означає, що всі нереалізовані товари підлягають поверненню консигнантові;
 - ◆ мінімальні продажні ціни, нижче від яких консигнатор не може продавати товар без попередньої письмової згоди консигнанта. При цьому вказуються базисні умови постачання товарів на консигнацію;
 - ◆ умови винагороди консигнатору (вид, розмір і порядок виплати винагороди). Винагорода встановлюється у вигляді певного відсотка від вартості проданих товарів або у виді різниці (чи частини різниці) між призначеної консигнантом ціною і тією більш високою ціною, за якою консигнатор здійснює угоду. Розмір винагороди визначається угодою сторін. Іноді понад основної винагороди передбачається виплата додаткової винагороди у певному відсотку від вартості товару (наприклад, при продажу консигнатором товару більше кількості, що підлягає продажу протягом терміну консигнації або при продажу товару за ціною, вищою від мінімальної, установленної консигнантом). Консигнатор одержує винагороду після надходження виручених сум у розпорядження консигнанта.

Операції з консигнації мають ряд переваг: дають можливість консигнаторові впливати на рівень цін на ринку, підвищуючи їх у період підвищення попиту і знижуючи в період поганої реалізації; полегшують освоєння нових ринків, оскільки іноземні покупці мають можливість ознайомитися з товаром шляхом їх огляду і за допомогою перевірки в роботі.

Агентські операції полягають у дорученні однією стороною, іменованою принципалом, не залежною від неї іншої сто-

роні, іменованій агентом, виконувати фактичні і юридичні дії, пов'язані з купівлею чи продажем товару на обговореній території за рахунок і від імені принципала.

Агентські операції відбуваються на основі агентської угоди, що укладається на визначений чи невизначений термін. Угода зазвичай укладається на термін від одного до п'яти років, і в ній передбачається можливість її продовження на погоджений чи невизначений термін (поки одна зі сторін не заявить про своє бажання перервати угоду). Агенти за обсягом повноважень бувають із правом (торгові агенти, агенти-повірені) і без права (агенти-представники) укладати угоди від імені і за рахунок принципала.

Агента як незалежного посередника характеризують такі риси:

- ♦ він є юридичною особою, зареєстрованою у торговому реєстрі;
- ♦ не перебуває в трудових відносинах із принципалом і діє тільки як його представник у рамках відповідальності, покладеної на нього агентською угодою;
- ♦ самостійно і за певну винагороду здійснює свою діяльність;
- ♦ не бере участі в угоді купівлі-продажу, не купує за свій рахунок товар, а лише сприяє здійсненню угоди;
- ♦ не підлягає прямому контролю з боку принципала.

Права, надані агенту на здійснення операцій на певній території, бувають простими, винятковими і винятковими з обмеженнями.

Просте право визначається шляхом внесення в угоду умови про прямі продажі, відповідно до якої принципал зберігає за собою право вести переговори з покупцями, що знаходяться на території агента, без участі останнього.

При наданні агенту виключного права (цю умову іноді називають монопольним застереженням) товари принципала не надходять на територію агента через посередників третіх країн.

При наданні агенту виключного права з обмеженнями, принципал зберігає за собою право безпосереднього постачання товарів певним покупцям чи певній категорії покупців (наприклад, державним підприємствам і організаціям).

Інколи в агентську угоду включається умова про надання агенту права продавати товари принципала поза виділеною для агента територією (позатериторіальне застереження).

Зобов'язання торгового агента фіксуються в договорі шляхом внесення спеціальних застережень:

- ◆ застереження про неконкуренцію, відповідно до якого:
 - агент не має права пропонувати, купувати чи здійснювати рекламу товарів, що є конкурентними для товарів принципала, а також представляти інші фірми, що є конкурентами на договірній території;
 - агент зобов'язаний зберігати виробничі і ділові секрети як під час, так і після закінчення терміну договору;
 - не має права виступати як агент в інтересах конкурентів чи брати участь у капіталі цих фірм;
 - зобов'язаний сповіщати принципалові про порушення його монопольних прав і вживати заходів до їх захисту;
- ◆ застереження про мінімальний оборот, відповідно до якого агент зобов'язаний здійснювати посередництво щодо укладання контрактів в обсязі, не меншому від погодженої суми (мінімальної квоти), що встановлюється на визначений період (як правило, на рік). Застережуються також наслідки для агента при недосягненні розміру продаж чи його перевищенні;
- ◆ застереження делькредере, згідно з яким агент гарантує принципала від збитків, що можуть виникнути внаслідок несплати ціни з боку особи, що купила товар при сприянні агента, а також зобов'язується відшкодувати принципалу збитки, що виникають через неплатоспроможність покупця в межах заздалегідь встановленої суми;

- ◆ здійснює рекламу за свій рахунок відповідно до інструкцій принципала;
- ◆ здійснює післяпродажне технічне обслуговування. Розмір наданих послуг спеціально застережуються, а сума винагороди за них сплачується зверх комісійних;
- ◆ надає інформацію і звітність принципалу.

Агент-представник виконує менший обсяг функцій. До його обов'язків входять:

- ◆ проводити маркетингові дослідження й інформувати принципала про тенденції ринку;
- ◆ надавати принципалу інформацію про технічні вимоги до товарів і цін;
- ◆ інформувати принципала про запити споживачів, про передбачувані розміщення замовлень;
- ◆ створювати сприятливу думку про принципала і його товари в ділових колах і здійснювати рекламу;
- ◆ сприяти укладанню і реалізації контрактів;
- ◆ організовувати ділові контакти принципалів з імпортерами товарів, з урядовими й іншими організаціями, від яких залежать рішення про розміщення замовлень.

Винагорода агента фіксується в агентській угоді. У ній насамперед визначається момент виникнення права агента на винагороду і дата її сплати. Агент може одержати винагороду після акцепту принципалом замовлення, отриманого через агента, після постачання товару, чи після одержання принципалом оплати товару, проданого за посередництвом агента.

Як правило, агент має право на винагороду від угод, не виконаних з вини принципала. Сплата винагороди відбувається у встановлений термін.

Агент із виключним правом може одержувати винагороду за всі угоди принципала на закріпленій території, навіть якщо вони укладені без сприяння агента.

Розмір винагороди визначається у вигляді відсотка від вартості проданих, згідно з укладеною агентом угодою товарів,

за винятком витрат на упакування, транспортування товару, вартості страхування, сплати мита, податків і зборів, виплати комісійної винагороди третім особам. На розмір винагороди впливає ряд факторів: обсяг виконаних агентом функцій, вид товару, рівень конкурентоспроможності проданих товарів, ступінь освоєння ринку, гострота конкурентної боротьби, рівень кваліфікації агента.

Розмір комісійних ставок коливається в межах 2–10% вартості постачання, вони можуть переглядатися протягом терміну дії угоди за тих чи інших причин (зміни кон'юнктури, асортименту виробів, обсягу замовлення тощо).

В агентській угоді передбачаються обов'язки принципала, який повинен:

- ♦ передати агенту (безкоштовно або за плату) матеріали, необхідні для здійснення його діяльності (зразки, креслення, каталоги);
- ♦ повідомити умови угоди;
- ♦ вчасно сповістити агентів, якщо не може прийняти замовлення, передане агентом.

Принципал має право:

- ♦ змінювати ціни;
- ♦ контролювати ціни угод, які агент уклав від його імені. Це важливо в умовах зміни валютних курсів, підвищення митних платежів, введення квот у країні імпортера;
- ♦ реєструвати торгові марки товарів, що реалізуються через агента.

Міжнародною торговельною палатою розроблені з урахуванням практики міжнародної торгівлі Типовий комерційний агентський контракт (публікація МТП № 496) і Посібник з укладання комерційних агентських контрактів (публікація МТП № 410).

Брокерські операції — встановлення через професійного посередника, іменованого брокером в англо-американському праві, маклером — у німецькому, куртьє — у французькому,

контакту між продавцем і покупцем, що сприяє укладанню угоди між зацікавленими клієнтами.

Брокери допомагають збуту і придбанню великих партій товарів (як правило біржових та аукціонних товарів), але самі стороною договору ні як продавця, ні як покупця не виступають. Їх завдання — знайти покупця для продавця і продавця для покупця і сприяти підписанню контракту між ними. Отже, брокер не є представником, він не перебуває в договірних відносинах ні з покупцем, ні з продавцем і діє на основі окремих доручень.

Схематично роботу брокера можна описати в такий спосіб: експортер із країни А звертається до брокера країни В з проханням підшукати в будь-якій країні покупця на даний товар. Брокер звертається до імпортера країни С з пропозицією купити даний товар у експортера. При згоді сторін брокер зводить контрагентів, які підписують контракт. Експортер поставляє в країну С свій товар.

До функцій брокера відносяться:

- ◆ надання замовникові комерційної інформації про стан ринку;
- ◆ пошук контрагента та ведення з ним переговорів;
- ◆ підготовка проекту контракту та направлення кожній стороні, підписаних відповідним чином, примірників контракту;
- ◆ доставка сторонам іншої документації щодо здійснення угоди;
- ◆ контроль за виконанням контракту та пред'явленням рекламцій;
- ◆ надання гарантії платоспроможності покупця;
- ◆ підбір партії товару певного асортименту.

Брокер не має права представляти інтереси іншої сторони в угоді, а також приймати від іншої сторони винагороди, за винятком випадків, коли на це мається згода клієнта. У ряді випадків як посередники виступають два брокери: від покупця і від продавця.

За посередницьку діяльність брокер одержує винагороду (брокеридж) і, як правило, від тієї сторони, що до нього звернулася першою. Його розмір при товарних операціях установлюється в межах від 0,25% до 2–3%.

При разовому звертанні до брокера угода з ним не підписується. Якщо відносини довгострокові, то вони оформляються договором.

При організації збуту через закордонних посередників експортер вирішує проблему підбору фірми-посередника. Правильний вибір посередника багато в чому визначає ступінь ефективності угоди. При виборі посередника аналізується ступінь солідності фірми, розглядається, наскільки сумлінно вона відноситься до своїх обов'язків, її діловий авторитет, можливість технічного обслуговування, професійний рівень інженерно-технічного обслуговування, наявність матеріально-технічної бази.

Вибір фірми-посередника визначається і тим, наскільки великим є коло клієнтів, що обслуговується нею, оскільки експортер воліє звернутися до посередника, у якого він є єдиним принципалом з продажу даного товару.

До торгово-посередницьких фірм відносяться фірми, що в юридичному і господарському відношенні незалежні від виробника і споживача товарів. Вони діють з метою отримання прибутку. Прибуток можна отримувати двома способами:

- ♦ як різницю між цінами закупівлі товарів у експортера і цінами, за якими ці товари продаються покупцям;
- ♦ у вигляді винагороди за надані послуги щодо просування товарів на зовнішні ринки.

Основним видом діяльності торгово-посередницьких фірм є комерційна діяльність. Однак найбільші з них здійснюють в окремих випадках і виробничу діяльність (оброблення закупаваних і реалізованих товарів), транспортування вантажів, страхування. Ці функції допомагають здійсненню торгової діяльності.

Торгово-посередницькі фірми залежно від характеру здійснюваних операцій підрозділяються на торгові, комісійні, агентські, брокерські.

Торгові фірми здійснюють операції з перепродажу за свій рахунок і від свого імені. Вони працюють в основному з постійними постачальниками, відносини з якими будуються на довгостроковій основі. За характером здійснюваних операцій розрізняють торгові дома, експортні, імпорتنі, оптові, роздрібні фірми, дистриб'ютори, стокісти.

Торгові дома, як правило, являють собою транснаціональні корпорації конгломератного типу, які поряд із зовнішньоторговельною компанією включають виробничі, банківські, страхові, транспортні, роздрібні й інші фірми. Торговий дім не обмежує свою діяльність рамками якої-небудь однієї товарної групи. Він здійснює за свій рахунок експортно-імпорتنі товарообмінні й інші зовнішньоторговельні операції за широкою номенклатурою товарів і послуг і реалізує цілий комплекс угод, взаємозалежних за ефективністю, зацікавленістю партнерів, за взаємними розрахунками з одночасним використанням різних форм зовнішньоекономічних зв'язків.

Торгові дома виконують такі функції:

- ◆ закупають товари у виробників чи оптовиків своєї країни і перепродують їх за кордоном;
- ◆ купують іноземні товари за кордоном і перепродують їх місцевим оптовикам чи роздрібним торговцям, промисловим споживачам;
- ◆ виконують окремі комісійні доручення;
- ◆ надають послуги в сфері страхування, ремонту і технічного обслуговування, складування, інжинірингу, фінансів;
- ◆ вкладають кошти у виробництво, придбавають у повну власність підприємства, передають устаткування в оренду (лізинг), надають кредити;
- ◆ здійснюють інвестиційне співробітництво з іноземними партнерами у будівництві об'єктів.

Торгові дома набули поширення в США, Канаді, Швеції, Швейцарії, Японії, Бразилії. Так, на торгові дома в загальній кількості посередницьких зовнішньоторговельних фірм США припадає 8–10%, у Японії – 65–70%.

Експортні фірми являють собою торгові підприємства, що закупають за свій рахунок товари на внутрішньому ринку, а потім перепродують їх від свого імені за кордоном. Вони іноді виконують комісійні доручення, виступаючи при цьому комісiонерами закордонних фірм.

Експортні фірми залежно від виконуваних функцій і номенклатури товарів поділяються на:

- ◆ спеціалізовані, котрі торгують яким-небудь одним товаром або товарами подібними за номенклатурою. При цьому на угоди по якій-небудь одній групі товарів має припадати понад 50% продаж. Товарами збуту переважно є товари легкої і лісопаперової промисловості;
- ◆ універсальні, котрі торгують різноманітним асортиментом масових споживчих товарів і вивозять продукцію декількох галузей. Ці фірми закупають товари багатьох підприємств, що знаходяться в різних районах, і продають їх у кілька країн. Угоди укладаються за наявними у них зразками товарів;
- ◆ фірми, що експортують сільськогосподарську продукцію (зерно, бавовну, вовну, чай, каучук, каву, шовк та ін.). Ці фірми працюють на ринках (найчастіше країн, що розвиваються), де споживачі і виробники, внаслідок їх розсередженості і чисельності, не мають можливості організувати власну мережу каналів збуту. Вони вдаються до послуг посередників-заготівників, які зв'язують їх з безпосередніми виробниками (фермерами). Посередники-заготівники контролюють значну товаро-заготівельну мережу: від скупників, що здобувають товари безпосередньо в окремих виробників на місцевих базах, до торговців-пакувальників, що перепродують їх експортним фірмам.

Імпортні фірми являють собою торгові підприємства, що закупають за свій рахунок товари за кордоном, а потім продають їх на внутрішньому ринку промисловим, оптовим і роздрібним торговцям. Ці фірми мають на складах товарні запаси і за вимогою здійснюють негайне постачання на внутрішній ринок.

Найбільшу частину імпорتنих фірм у промислово розвинутих країнах посідають фірми, що спеціалізуються на закупівлі і реалізації обмеженого числа однотипних сировинних і продовольчих товарів (чай, кава, тютюн, цукор, пряності, текстильна сировина). Їх функціями є не тільки імпорт, а й сортування, складання асортименту, розфасовка, упакування. Закупівля товарів імпорнтними фірмами безпосередньо в іноземних експортерів здійснюється через:

- ◆ товарні біржі;
- ◆ аукціони;
- ◆ постійні закупівельні контори, що відкриваються імпорнтними фірмами за кордоном.

Зростає значення імпорнтних фірм у торгівлі машинами й устаткуванням, оскільки вони беруть на себе післяпродажне технічне обслуговування. Багато імпорнтних фірм мають у своєму розпорядженні широку мережу дилерів, що безпосередньо реалізують машини й устаткування споживачам і здійснюють післяпродажне обслуговування.

Оптові фірми — це підприємства, що виступають як посередники між промисловими або заготівельними підприємствами і роздрібними торговими фірмами. Вони закупають за свій рахунок товари за кордоном великими партіями і реалізують їх на місцевому ринку окремим споживачам більш дрібними партіями, одержуючи прибуток за рахунок різниці в ціні.

Роздрібні фірми — це підприємства, що зазвичай самостійно виконують експортно-імпорнтні операції. Свою діяльність вони реалізують через створення власних закор-

донних філій у вигляді магазинів роздрібної торгівлі, а також через організацію представництв і агентств із закупівлі товарів у дрібних місцевих виробників. Великі роздрібні фірми мають у своєму розпорядженні широку мережу своїх філій, дочірніх компаній і закупівельних контор за кордоном.

Розрізняють також посилкові роздрібні фірми, що приймають замовлення від іноземців і громадян, які проживають за межами своєї країни.

Дистриб'ютори — це фірми, що зазвичай знаходяться в країні імпортера і здійснюють в основному імпортні операції із купівлі-продажу товарів від свого імені і за свій рахунок на основі угоди про надання їм права на продаж.

Стокісти — це фірми в країні імпортера, що здійснюють операції з експорту й імпорту на основі спеціального договору про консигнаційний склад. Цей договір — доповнення до основного договору про надання права на продаж, агентському договору, договору комісії.

Стокісти мають у своєму розпорядженні власні склади, купують і продають товари за свій рахунок і від свого імені, їх функція іноді є однією з додаткових функцій оптової фірми.

Діяльність **комісійних фірм** пов'язана з комісійними посередницькими операціями. Вони виконують разові доручення комітентів від свого імені, але за рахунок комітентів. Залежно від виду здійснюваних операцій і характеру взаємин з комітентом розрізняють експортні та імпортні комісійні фірми.

Комісійні експортні фірми виступають представниками продавця або покупця.

Комісійна фірма — представник продавця виконує доручення вітчизняного виробника-експортера з продажу його товарів на закордонному ринку. До її обов'язків входять своєчасне постачання товару покупцю, фінансування і документальне оформлення угоди, виконання всіх формальностей у країні покупця, здійснення гарантійного технічного обслуговування (за узгодженням сторін), організація збереження товарів у

своїй країні чи за кордоном (за дорученням комітента). Комісійну винагороду фірма одержує від виробника-експортера.

Комісійна фірма — представник покупця виконує доручення іноземного покупця по закупівлі товарів на ринку своєї країни і розміщує замовлення іноземних імпортерів у виробника своєї країни. До обов'язків фірми входить також транспортування і страхування вантажів, підписання контракту і здійснення розрахунків від імені покупця. Комісійну винагороду фірма одержує від покупця.

Серед комісійних фірм — представників покупця найважливіше місце посідають конфірмаційні дома. Їх характерною рисою є прийняття на себе ризику по кредитах, які від імені виробника-експортера вони надають покупцям. Крім того, ці фірми здійснюють фрахтування, страхування і кредитування імпортера, коли він цього вимагає, здійснюючи платіж готівкою за поставлені експортером товари.

Комісійні імпортні фірми є представниками покупців своєї країни. Вони розміщують замовлення в іноземних виробників від свого імені за рахунок вітчизняних комітентів. Вони також надають комітентам різні послуги, наприклад, складають інформаційні огляди кон'юнктури товарних ринків, стежать за відвантаженням товарів, підтримують контакт із постачальниками, для чого мають за кордоном своїх представників, можуть одержувати від іноземних виробників товари на консигнацію.

Агентські фірми виконують агентські операції і виступають від імені і за рахунок принципала. Вони можуть самі укласти угоди від його імені і за його рахунок чи тільки бути посередником при укладанні угод. Характерними рисами агентських фірм є довгострокове представництво, тісний контакт із принципалом і юридично повна незалежність від нього.

Більшість агентських фірм мають західноєвропейське походження. Їх філії спеціалізуються на імпорті-експорті гото-

вих виробів і послуг незалежних постачальників. Найбільшу активність ці фірми проявляють на ринках з обмеженою місткістю. Агентські фірми мають стабільні позиції в західноєвропейському експорті товарів і послуг у країнах, що розвиваються. Їх частка в цих операціях становить 10–20%.

Залежно від місцезнаходження, агентські фірми класифікуються на:

- а) агентів у країні принципала, до яких відносяться:
 - ◆ експортний агент — торгова фірма, що виступає за дорученням одного або невеликого числа промислових фірм своєї країни на основі агентського договору, що укладається між ними. Така фірма одержує від промислових фірм зразки, каталоги, прейскуранти і на їх основі шукає покупців. Великі фірми для одержання імпорتنих замовлень використовують свої закордонні відділення і збутові агентства. Транспортні витрати агентської фірми відшкодовуються промисловим підприємством;
 - ◆ імпорتنий агент — торговельна фірма, що знаходиться в країні принципала і здійснює імпортні операції за його рахунок. Ці фірми можуть здійснювати додаткові послуги по збереженню товарів іноземних постачальників на наявних у них складах в очікуванні надходження замовлень, а також по рекламі для просування товарів на ринок;
- б) агентів в іноземній державі, до яких відносяться:
 - ◆ закордонний збутовий агент — фірма, якій надане право компанією іншої країни діяти від її імені і за її рахунок на визначеній території в іноземній державі за встановленою номенклатурою товарів. Ці фірми організують збут товарів принципала на ринку, здійснюють технічне обслуговування машин і устаткування, створюють склади запасних частин, демонстраційні майданчики для показу устаткування, організують рек-

ламу. Для великих фірм характерна наявність розгалуженої мережі власних відділень, філій і контор на території своєї країни;

- ♦ іноземна закупівельна агентська фірма, що виконує операції по закупівлі товарів за кордоном для своїх принципалів. Її послугами, як правило, користуються імпортери, що не мають за кордоном власних філій і не посилають туди своїх представників.

Брокерські фірми виконують брокерські операції. Це посередницькі фірми, що зводять контрагентів міжнародної торговельної угоди. За законодавством ряду країн, брокери не можуть виступати покупцями чи продавцями товарів, котрі їм доручено продати чи купити. Фахівців брокерських фірм характеризує високий професіоналізм, гарне знання товару, цін на біржові товари, стан ринку, достатня поінформованість про запити покупців і можливості постачальників. Ці фірми підтримують міцні зв'язки з банками, що дозволяє їм іноді фінансувати угоди і видавати поручительства за кредитоспроможність покупців (делькредере).

Найбільш ефективна функціональна структура ЗЕД підприємств наведена на рис. 5.2 [93, с.92].

Організаційно-функціональна структура ЗЕД підприємства може змінитися в разі його реорганізації. При реорганізації всі права і обов'язки підприємства, що реорганізується, не погашаються перед кредиторами та бюджетом, а переходять до іншої особи або декількох осіб.

Видами реорганізації є:

- ♦ злиття, тобто припинення діяльності двох або більше підприємств та перехід їхнього майна, майнових прав, зобов'язань до підприємства правонаступника, що виникло внаслідок реорганізації;
- ♦ приєднання, тобто припинення діяльності підприємства і передача всіх його прав та зобов'язань іншому підприємству;

- ♦ перетворення, тобто зміна організаційно-правовій формі ведення підприємницької діяльності або форми власності;

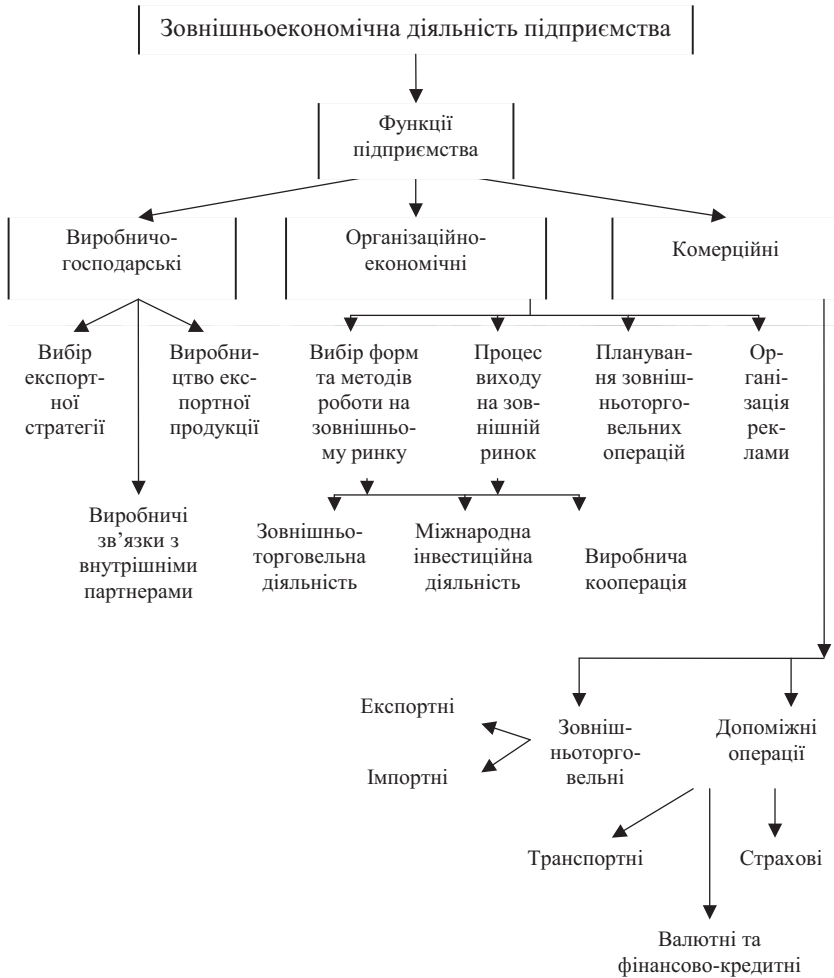


Рис. 5.2 Функціональна структура ЗЕД підприємства

- ◆ поділ, тобто припинення діяльності одного підприємства з передачею всіх його прав та зобов'язань декільком підприємствам- правонаступникам, що виникли внаслідок реорганізації;
- ◆ виділення, тобто до одного або декількох нових підприємств- правонаступників переходить частина прав і зобов'язань підприємства, що реорганізується.

Для здійснення ЗЕД необхідно:

- ◆ відкрити власний валютний рахунок у банку;
- ◆ одержати необхідні ліцензії на різні види і форми ЗЕД, якщо вони підлягають ліцензуванню;
- ◆ укласти контракти на різні види діяльності з фірмами закордонних країн та на право здійснення операцій, пов'язаних з одержанням іноземної валюти;
- ◆ ознайомитися з правилами митних процедур і дотримуватися їх.

5.4. Ліцензування експортно-імпортних операцій

У процесі здійснення експортно-імпортних операцій в Україні може запроваджуватись режим ліцензування. Він здійснюється при:

- ◆ різкому погіршенню розрахункового балансу країни, якщо негативне сальдо його перевищує 25% від загальної суми валютних вимог України;
- ◆ досягненні встановленого рівня зовнішньої заборгованості;
- ◆ значному порушенні рівноваги за певними товарами на внутрішньому ринку України. Це стосується насамперед сільськогосподарської продукції, продуктів рибальства, продукції харчової промисловості та промислових товарів народного споживання першої необхідності;
- ◆ необхідності забезпечити певні пропорції між імпортною та вітчизняною сировиною у виробництві;

- ◆ необхідності здійснення заходів у відповідь на дискримінаційні дії інших держав;
- ◆ порушенні суб'єктом ЗЕД правових норм цієї діяльності (запроваджується як санкція режиму ліцензування).

Розрізняють декілька видів експортних (імпортних) ліцензій:

- ◆ генеральна — відкритий дозвіл на експортні (імпортні) операції по певному товару (товарів) та/або з певною країною (групою країн) протягом періоду дії режиму ліцензування по цьому товару (товарах);
- ◆ разова (індивідуальна) — разовий дозвіл, що має іменний характер і видається для здійснення кожної окремої операції конкретним суб'єктом ЗЕД на період, не менший, ніж той, що є необхідним для здійснення експортної (імпортної) операції;
- ◆ відкрита (індивідуальна) — дозвіл на експорт чи імпорт товару протягом певного періоду часу (але не менше одного місяця) з визначенням його загального обсягу;
- ◆ ліцензія експортна (імпортна) — право на експорт (імпорт) протягом встановленого строку певних товарів або валютних коштів з метою інвестицій та кредитування;
- ◆ антидемпінгова — право на імпорт в Україну протягом встановленого строку певного товару (товарів), який є об'єктом антидемпінгового розслідування та/або антидемпінгових заходів;
- ◆ компенсаційна — право на імпорт в Україну протягом встановленого строку певного товару (товарів), який є об'єктом антисубсидійного розслідування та/або компенсаційних заходів;
- ◆ спеціальна ліцензія — право на імпорт в Україну протягом встановленого строку певного товару (товарів), який є об'єктом спеціального розслідування та/або спеціальних заходів.

Запровадження режиму ліцензування приймається Верховною Радою України. Ліцензії видаються Міністерством економіки України, а також відповідним підрозділом обласної чи міської (у м. Києві та м. Севастополі) державною адміністрацією на підставі заявок суб'єктів ЗЕД.

Заявка на ліцензію має такі реквізити:

- ◆ номер заявки;
- ◆ офіційне найменування суб'єкта ЗЕД та номер свідоцтва учасника ЗЕД;
- ◆ найменування та код товару;
- ◆ шифр та назва країни, в яку товар експортується або з якої він імпортується;
- ◆ строк дії;
- ◆ кількість або вартість товару, одиниця виміру товару;
- ◆ митниця;
- ◆ повне найменування та адреса покупця і продавця;
- ◆ вид угоди;
- ◆ валюта платежу, ціна товару;
- ◆ погодження;
- ◆ ім'я керівника подавця, орган, який видає ліцензію;
- ◆ особливі умови ліцензії

Рішення щодо заявки на ліцензію реєструється в Державному реєстрі експортних та імпортних ліцензій. У разі відмови у видачі ліцензії рішення, яке має бути мотивованим, надсилається подавцеві у письмовій формі.

За видачу ліцензії стягується державний збір. Його розмір встановлюється Кабінетом Міністрів України.

Щороку Кабінет Міністрів України встановлює перелік товарів, експорт чи імпорт яких підлягає ліцензуванню. У разі якщо ліцензії не реалізуються суб'єктами підприємницької діяльності протягом установленого строку, їхня дія може бути продовжена.

Ліцензування операцій по переміщенню валютних коштів між суб'єктами ЗЕД з метою інвестицій та/або одержання кредитів здійснює Національний банк України.

Здійснення резидентами майнових інвестицій за межі України потребує одержання індивідуальних ліцензій [22]. Таке інвестування має на меті:

- ♦ внесення майнових цінностей в статутні фонди підприємств, які створені в іноземних країнах;
- ♦ закріплення майнових цінностей за філіями, представництвами тощо для виконання покладених на них завдань.

Майнові цінності оцінюються в іноземній конвертованій валюті на підставі цін міжнародних ринків.

Індивідуальні ліцензії видаються на підставі таких документів:

- ♦ лист-звернення з обґрунтуванням необхідності здійснення майнових інвестицій за межами України;
- ♦ копія свідоцтва про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності;
- ♦ копія установчих документів юридичної особи;
- ♦ згода відповідних органів державної виконавчої влади, якщо за межі України інвестується майно, яке є державною власністю;
- ♦ справка банківської установи, в якій відкритий рахунок резидента;
- ♦ документ, який підтверджує вартість майнових цінностей в іноземній валюті на підставі цін міжнародних ринків;
- ♦ розрахунок строків, які необхідні для реалізації майнових інвестицій за межі України;
- ♦ документ, який підтверджує внесення плати за видачу індивідуальної ліцензії;
- ♦ документ, який свідчить про реєстрацію (створення) підприємства, філій, представництв тощо та їх установчі документи;
- ♦ довідка про реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності у податкових органах в якості платника податків.

Копія ліцензії, яку одержав суб'єкт ЗЕД, додається до вантажної митної декларації і є підставою для пропуску через митницю вантажів, які підпадають під режим ліцензування.

5.5. Відповідальність підприємств за порушення у сфері ЗЕД

Підприємства несуть певну відповідальність за порушення в сфері ЗЕД. Порядок притягнення до відповідальності, здійснення та звільнення від відповідальності визначається законами України [4,10,16,21].

До українських підприємств та іноземних суб'єктів господарської діяльності застосовуються спеціальні санкції у випадку порушення валютного, митного, податкового, іншого законодавства, пов'язаного з їх зовнішньоекономічною діяльністю [34].

Види спеціальних санкцій такі:

- ◆ накладання штрафів (фінансові санкції);
- ◆ застосування режиму ліцензування;
- ◆ тимчасове зупинення ЗЕД.

Фінансові санкції (штрафи) накладаються у випадках не своєчасного виконання або невиконання суб'єктом ЗЕД своїх обов'язків. Їх розмір визначається відповідними положеннями законодавчих та нормативних актів України та/або рішеннями судових органів.

Наприклад:

а) відповідальність за порушення митного законодавства передбачається у випадках:

- ◆ незупинка транспортного засобу, що переміщується через митний кордон України, у зоні митного контролю (до 1 мінімальної заробітної плати)¹;

¹ Розмір штрафу указано для юридичних осіб.

- ◆ відправка транспортного засобу, який знаходиться під митним контролем, без дозволу митниці України (до 1 мінімальної заробітної плати);
- ◆ причалювання до судна, яке знаходиться під митним контролем, інших суден та плавучих засобів без дозволу митного органу України (до 1 мінімальної заробітної плати);
- ◆ неподання митному органу України необхідних для здійснення митного контролю документів на транспортні засоби (від 1 до 2,5 мінімальних заробітних плат), а також документів на товари, валюту, цінності та інші предмети (від 2,5 до 10 мінімальних заробітних плат);
- ◆ неподання до митного органу України у визначений строк предметів, які знаходяться під митним контролем і перевозяться з одного митного органу України в інший, а також документів на ці предмети (від 2,5 до 10 мінімальних заробітних плат);
- ◆ видавання без дозволу митного органу України або втрата предметів, які знаходяться під митним контролем (від 2,5 до 10 мінімальних заробітних плат з конфіскацією предметів, які є об'єктом правопорушення, або без неї);
- ◆ переміщення предметів через митний кордон України з приховуванням від митного контролю (від 300 до 1000 мінімальних заробітних плат з конфіскацією предметів або без неї);
- ◆ зберігання, перевезення або придбання предметів, що ввезені на митну територію України поза митним контролем чи з приховуванням від такого контролю, а також предметів, відносно яких надані митні пільги (від 2,5 до 10 мінімальних заробітних плат з конфіскацією таких предметів або без неї);
- ◆ недекларування предметів, які переміщуються через митну територію України (від 2,5 до 10 мінімальних заробітних плат, з конфіскацією чи без неї цих предметів);

- ♦ використання предметів, відносно яких надані пільги щодо оподаткування митом, в інших цілях, ніж ті, у зв'язку з якими були надані такі пільги, без дозволу митних органів (від 100 до 200% суми мита, яка не сплачена у зв'язку з наданням пільг);
 - ♦ несплата мита та митних зборів протягом установлених строків, а також інших дій, які спричинили несплату митних платежів (від 100 до 300% суми несплати митних платежів);
- б) відповідальність за порушення валютного законодавства передбачається у випадках:
- ♦ здійснення операцій з валютними цінностями, які потребують ліцензування, без одержання індивідуальної ліцензії НБУ. Порушення порядку розрахунків (штраф у сумі, що еквівалентна сумі валютних цінностей, які були використані при розрахунках, перераховані у валюту України по обмінному курсу НБУ на день здійснення таких операцій);
 - ♦ несвоєчасне надання, приховування, перекручення звітності про валютні операції, а також невиконання вимог щодо декларування валютних цінностей та іншого майна, що перебуває за межами України (штраф у сумі, яку встановлює НБУ);
 - ♦ порушення строків зарахування виручки на валютні рахунки резидентів (пеня у розмірі 0,3% від суми неодержаної виручки за кожен день прострочки, включаючи день сплати).

Індивідуальний режим ліцензування застосовується у випадках порушення суб'єктами ЗЕД положень Закону про ЗЕД, що встановлюють певні заборони, обмеження або режим здійснення зовнішньоекономічних операцій з дозволу держави.

Тимчасове зупинення ЗЕД застосовується у випадках порушення Закону про ЗЕД, проведення дій, які можуть зашкодити інтересам національної економічної безпеки чи привести

до порушення міжнародних зобов'язань України, а також якщо суб'єкт ЗЕД, до якого раніше була застосована санкція, — індивідуальний режим ліцензування, протягом року після її застосування не прийняв заходів щодо приведення своєї діяльності відповідно до вимог чинного законодавства у сфері ЗЕД.

Спеціальні санкції здійснюються центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики і розповсюджуються на всі види зовнішньоекономічної діяльності. Вони діють до прийняття суб'єктами ЗЕД практичних заходів щодо усунення порушення чинного законодавства у сфері ЗЕД.

Запитання для самоконтролю

1. У чому полягає мотивація ЗЕД підприємства?
2. Які фактори впливають на розвиток ЗЕД українських підприємств?
3. Що обмежує діяльність вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках?
4. У чому сутність режиму сприяння ЗЕД?
5. Як можна класифікувати підприємства?
6. Які зовнішні та внутрішні фактори впливають на організаційно-функціональну структуру підприємства?
7. Як організаційно-функціональна структура ЗЕД підприємства впливає на вибір методу проведення експортно-імпорتنих операцій?
8. У чому сутність торговельно-посередницьких операцій?
9. Як вирішується проблема вибору торговельно-посередницької фірми?
10. Що необхідно зробити підприємцю для здійснення ЗЕД?
11. Які особливості запровадження режиму ліцензування експортно-імпорتنих операцій?
12. У чому полягає відповідальність підприємств за порушення у сфері ЗЕД?

Розділ 6. Основні моделі зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Ключові терміни: зовнішньоторговельна модель ЗЕД підприємства; виробничо-інвестиційна модель ЗЕД підприємства; експортно-імпортні операції; зовнішня торгівля товарами; послугами; продукцією інтелектуальної праці; зустрічна торгівля; ліцензія; інжиніринг; лізинг; виробнича кооперація; спільне підприємство.

Основними моделями ЗЕД підприємства є зовнішньоторговельна та виробничо-інвестиційна. Існування таких двох моделей базується на поділі зовнішньоекономічних зв'язків за структурною ознакою, яка визначає їх груповий склад щодо відтворювання сфери економічних інтересів та основної мети ЗЕД підприємства.

6.1. Зовнішньоторговельна модель ЗЕД підприємства

Специфіка експортно-імпортних операцій

Зовнішньоторговельна модель включає комплекс експортних та імпортних операцій, які пов'язані з торгівлею товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці (рис. 6.1.)

Експортні операції — це діяльність, яка пов'язана з продажем і вивезенням за кордон товарів для передачі їх у власність іноземного контрагента.

Здійснення експортних операцій передбачає:

- ♦ подання митному органу документів, що засвідчують підстави та умови вивезення товарів за межі митної території країни;
- ♦ сплату податків і зборів, встановлених на експорт товарів;
- ♦ дотримання експортером вимог, передбачених законом.

При здійсненні реекспортних операцій товари, що походять з інших країн, не пізніше, ніж у встановлений законодавством строк з моменту їх ввезення на митну територію країни, вивозяться з цієї території в режимі експорту.

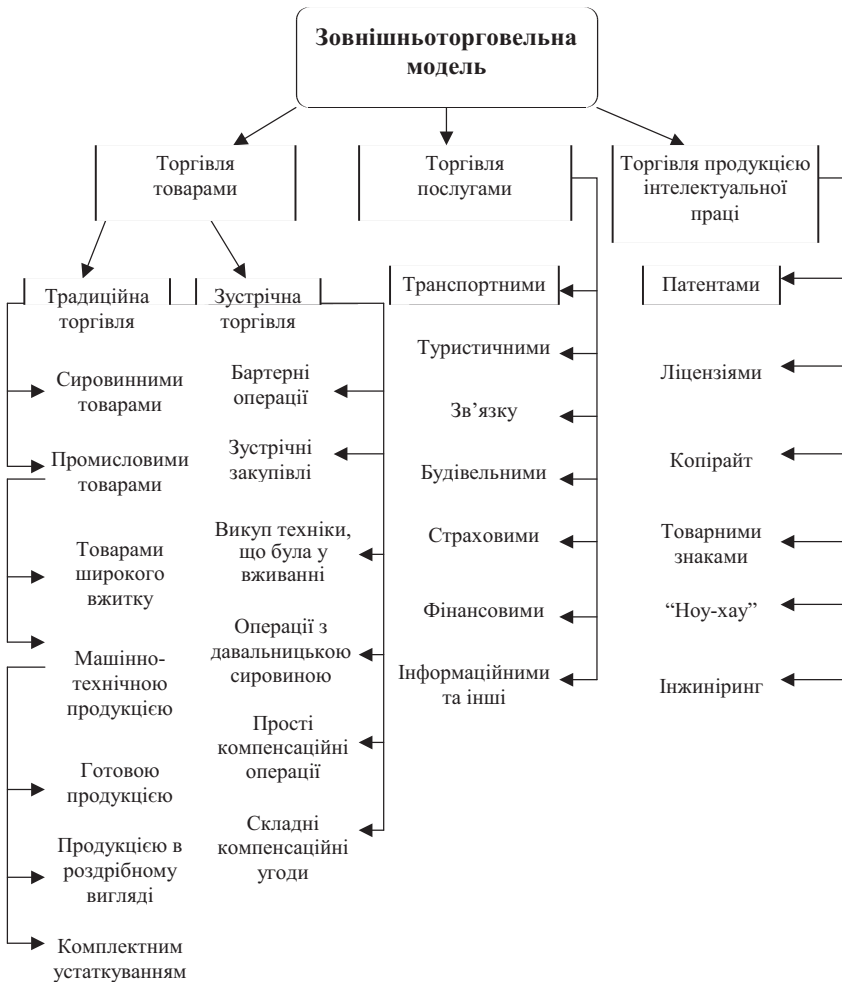


Рис. 6.1. Зовнішньоторговельна модель ЗЕД підприємства

Реекспортні операції здійснюються за таких умов:

- ♦ митному органу подано дозвіл уповноваженого органу, укладеному в установленому законом порядку, на реекспорт товарів;
- ♦ товари, що реекспортуються, по-перше, перебувають у тому самому стані, в якому вони перебували на момент ввезення на митну територію країни, крім змін внаслідок природного зношення або втрат за нормальних умов транспортування та зберігання; по-друге, не використовувалися з метою одержання прибутку; по-третє, вивозяться не пізніше, ніж через один рік з дня їх ввезення на митну територію країни.

До товарів, що реекспортуються, не застосовуються заходи нетарифного регулювання.

Імпортні операції — це діяльність, що пов'язана із закупівлею і ввезенням іноземних товарів для наступної реалізації їх на внутрішньому ринку своєї країни.

Здійснення імпортних операцій передбачає:

- ♦ подання митному органу документів, що засвідчують підстави та умови ввезення товарів на митну територію країни;
- ♦ сплату податків і зборів, якими обкладаються товари під час ввезення на митну територію країни відповідно до її законів;
- ♦ дотримання вимог, передбачених законом, щодо заходів нетарифного регулювання та інших обмежень.

При здійсненні реімпортних операцій товари з країни їх походження та вивезені за межі її митної території, згідно з митним режимом експорту, не пізніше ніж у встановлений строк ввозяться на митну територію цієї країни для вільного обігу.

Товари можуть переміщуватися через митний кордон країни у режимі реімпорту, якщо вони:

- ♦ походять з митної території цієї країни і ввозяться не пізніше, ніж через один рік після їх вивезення (експорту);

- ◆ не використовувалися за межами країни походження з метою одержання прибутку;
- ◆ ввозяться у тому самому стані, в якому вони перебували на момент вивезення (експорту), крім змін внаслідок природного зношення або втрат за нормальних умов транспортування та зберігання.

У разі реімпорту товарів протягом одного року з дати їх експорту суми вивізного (експортного) мита, сплачені при їх експорті, повертаються власникам цих товарів або уповноваженим ними особам на підставі їх заяв.

Особа, що переміщує товари в режимі реімпорту, сплачує суми, одержані експортером як виплати або за рахунок інших пільг, наданих під час вивезення (експорту) цих товарів, а також відсотки з цих сум.

Таким чином, експортно-імпортні операції вважаються здійсненими, якщо товар пропущено через державний кордон країни контрагента, для чого необхідне виконання визначених митних формальностей і процедур.

Правовою формою проведення зовнішніх торговельних операцій є міжнародна торгова угода, під якою розуміється договір між двома чи декількома контрагентами, що знаходяться в різних країнах, щодо постачання визначеної кількості та якості товарних одиниць, надання послуг, обміну науково-технічними знаннями, оренди.

Договір вважається міжнародним тільки за умови, що його сторони знаходяться в різних країнах. Якщо договір укладений між сторонами різної національної приналежності, фірми яких розташовані на території однієї країни, то в цьому випадку договір не вважається міжнародним. Якщо ж договір укладений між сторонами однієї національної приналежності, підприємства яких знаходяться на території різних країн, то договір буде вважатися міжнародним.

Міжнародна торговельна угода залежно від об'єкту купівлі-продажу оформляється у вигляді договору купівлі-

продажу товарів у матеріально-речовій формі, договору закупівлі-продажу послуг, договору закупівлі-продажу результатів творчої діяльності.

Головною особливістю зовнішньоторговельної моделі є наявність двох сторін міжнародної угоди: покупця та продавця, тобто одна із сторін виробляє продукцію або здійснює послуги, а друга є їх споживачем. У процесі торговельної операції здійснюється перехід власності від однієї сторони до другої.

Зовнішньоторговельна модель передбачає як самостійну діяльність підприємця на зовнішньому ринку, так і використання послуг спеціалізованих фірм, у тому числі посередників.

Зовнішня торгівля товарами

Торгівля товарами залежно від характеру здійснення зовнішньоторговельних операцій поділяється на традиційну та зустрічну торгівлю.

Традиційна торгівля сировинними та промисловими товарами означає експорт та імпорт товарів, які не зумовлені коопераційними зв'язками та зобов'язаннями щодо збалансованого обміну товарами, і регулюється Конвенцією ООН щодо Договорів міжнародної купівлі-продажу товарів (1980 р.).

До сировинних товарів відносяться: мінеральна сировина та продукти її збагачення і переробки (чорні і кольорові метали), сільськогосподарська сировина рослинного і тваринного походження й продукти їх первинної переробки, а також продовольчі товари.

Торгівля сировинними товарами характеризується рядом особливостей [74, с.76–77]:

- ♦ попит та пропозиція на сировинні товари залежать від кліматичних умов, природних запасів, політико-економічних криз, особливо в найважливіших сировинних регіонах. Тому в цілому міжнародна торгівля сировинними товарами характеризується нестабільністю ринку;

- ◆ спостерігається довгострокове перевищення пропозиції сировинних товарів над попитом. Це призводить у ряді випадків до сировинної кризи в країнах, що розвиваються, з вузькою сировинною спеціалізацією, оскільки експорт сировинних ресурсів забезпечує їм 50–100% експортних доходів;
- ◆ партнери прагнуть установити досить тривалі відносини на основі довгострокових міжнародних контрактів, в яких експортеру забезпечується стабільний збут, а імпортеру — гарантоване регулярне постачання. На довгострокові контракти припадає близько 30% світового сировинного експорту, при цьому на природний газ — 100%, мідні, олов'яні, свинцево-цинкові концентрати — 90, кам'яне вугілля — 5, залізну руду — 60, марганцеву руду — 30%;
- ◆ купівля-продаж сировинних товарів тісно пов'язана з постачанням інших видів товарів, є частиною комерційних операцій, складних видів зовнішньоекономічного співробітництва (техніко-економічного, науково-технічного), великомасштабних угод на компенсаційній основі;
- ◆ знижуються темпи зростання експорту сировинних товарів при абсолютному збільшенні розмірів торгівлі даної товарної групи;
- ◆ темпи зростання торгівлі паливом і сировиною мінерального походження випереджають темпи зростання торгівлі продовольством і сільськогосподарською сировиною;
- ◆ зростає торгівля напівфабрикатами, виготовленими на основі мінеральної і рослинної сировини, а також сировиною глибокого оброблення/перероблення і спеціально підготовленими матеріалами підвищеної якості;
- ◆ підвищуються вимоги імпортерів до екологічної безпеки товарів, що поставляються;

- ♦ високий ступінь монополізації. Найбільші торговельні і промислові компанії прагнуть встановлювати монополюно-високі ціни на сировинних ринках. При цьому внутрішньокорпоративні постачання сировини ведуться за зниженими трансфертними цінами;
- ♦ зростає державне втручання у визначення обсягів, напрямків, форм і методів торгівлі сировинними і продовольчими товарами.

Торгівля промисловими товарами включає торгівлю:

а) товарами широкого вжитку. Наприклад, одяг, взуття, миючі засоби, меблі, побутова техніка, товари для особистої гігієни, парфуми і косметика, аксесуари, ювелірні прикраси, хутряні вироби, автомобілі;

б) машинно-технічною продукцією, у тому числі:

- ♦ готовою продукцією. Це — постачання машин і устаткування в готовому до експлуатації вигляді. Наприклад, транспортні засоби, продукція верстатобудування, технічні товари культурно-побутового призначення;
- ♦ продукцією в розібраному вигляді. Наприклад, ця форма торгівлі особливо розвинута в автомобільній промисловості (частка автомобілів у розібраному вигляді і комплектуючих виробів на даному ринку становить 40–50%), у виробництві тракторів, мотоциклів, електропобутових приладів, радіо- та електронної апаратури, сільськогосподарських машин;
- ♦ комплектним устаткуванням. Під комплектними об'єктами розуміють промислові чи інші підприємства в цілому, окремі цехи, установки, агрегати, що утворюють готовий технологічний комплекс чи його самостійну частину. При цьому комплектним устаткуванням вважається набір органічно пов'язаних єдиним технологічним процесом машин і устаткування, що забезпечують випуск готової продукції чи завершують технологічну стадію. В обсяг постачання в контрактах

на комплектне устаткування входять: проектна, технологічна документація (інженерно-консультаційні послуги); устаткування визначеної продуктивності із зазначенням витрат сировини, палива і виходу готової продукції, технічні послуги (монтаж, налагодження, пуск устаткування в експлуатацію, навчання фахівців);

Вітчизняні підприємці, які здійснюють зовнішню торгівлю промисловими товарами, повинні враховувати такі її особливості, які зумовлені новими вимогами ринку [74, с. 62–64]:

- ◆ зниження життєвого циклу більшості видів товарів;
- ◆ зростання виробництва високотехнологічних виробів, що забезпечує неухильну диференціацію напівпродукції і кінцевої продукції;
- ◆ спостерігається процес постійної диверсифікованості виробництва на якомога дрібніші галузі і підгалузі, відгалужування яких автоматично породжують потребу в обміні продукцією таких виробництв, що дедалі більш вузько спеціалізується. Відбувається постійне відновлення номенклатури й асортименту продукції;
- ◆ міжнародна торгівля готовими виробами однієї й тієї самої товарної номенклатури, торгівля продукцією в розібраному вигляді (вузлами, деталями, компонентами готових виробів) породжує новий тип міжнародного обміну — внутрішньогалузеву торгівлю, що витісняє традиційну міжгалузеву. Внутрішньогалузевий обмін багаторазово збільшує товаропотоки між країнами. Ця тенденція виявляється тим сильніше, чим вищий рівень технологічної складності виробу. Із зростанням частки високотехнологічних виробів у загальному обсязі виробництва країни збільшується і частка внутрішньогалузевої торгівлі в її зовнішньому товарообігу;
- ◆ зростання у верстатобудівельній продукції частки відновленого устаткування;

- ◆ перехід від одиничних до системних продаж. Основний товар пропонується з комплектуючими і супутніми виробами;
- ◆ підвищення вимог до техніко-економічних показників виробів: підвищення конкурентоспроможності виробів за критерієм “якість/ціна”; зниження експлуатаційних витрат на машини і устаткування, забезпечення безперебійної їх експлуатації постачальником упродовж усього терміну служби (10 років і більше); застосування більш жорстких нормативів охорони навколишнього середовища, техніки безпеки, ергономіки, що призводять до створення екологічно-чистих виробництв з максимальним рівнем автоматизації щодо “безлюдної технології”; використання у верстатах сучасних систем ЧПУ засобів активного контролю (моніторингу), лінійних приводів; розширення технологічних можливостей верстатів із створенням фактично оброблюючих центрів, які поєднують механічне, термічне оброблення з наступним шліфуванням загартованих часток. Оброблюючі центри нового покоління дозволяють відмовитись від жорстких автоматичних ліній і переходити на гнучке сучасне виробництво;
- ◆ машинно-технічна продукція повинна відповідати вимогам Міжнародної організації стандартів;
- ◆ зростання торгівлі товарами виробничого призначення випереджає зростання торгівлі машинно-технічними виробами культурно-побутового призначення;
- ◆ посилення тиснення соціального фактору, який виявляється у дефіциті і дорожнечі кваліфікованої праці, що потребує створення більш простих в експлуатації з “дружніми” системами ЧПУ;
- ◆ розроблення нових, більш ефективних інструментальних конструкційних матеріалів;
- ◆ потреба швидкого виконання заходів з передаванням

креслень виробів замовникові по Інтернету і поставкою продукції за системою “точно в термін”.

- ◆ гнітюча частина світового експорту й імпорту машинно-технічної продукції зосереджена в індустріально розвинутих країнах;
- ◆ торговельна політика держав спрямована на стимулювання експорту машинно-технічної продукції і захист національного товаровиробника;
- ◆ зростання на світовому споживчому ринку частки контрафактної (фальсифікованої) продукції за наступною номенклатурою: взуття, одяг, парфюмерія, косметика, лікарські засоби, носії інформації, продукти харчування, електричне і комп’ютерне устаткування, годинники та ювелірні вироби, іграшки, ігри тощо. Частка контрафактних товарів в окремих сегментах споживчого ринку у 2003 р. становила: відеопродукції — 50 %, музичних записів — 33, одягу (трикотажу, сорочок, джинсів та ін.) — 30, автозапчастин — 10, медикаментів — 6, парфюмерії і побутової хімії — 5%¹. На частку контрафактної продукції припадає 5–7 % світової торгівлі (майже 250 млрд євро на рік). Контрафакція завдає серйозного збитку економіці ряду країн, крім того, фальсифікована продукція може бути шкідливою і небезпечною для здоров’я покупців.

Сутність зустрічної торгівлі полягає в тому, що експортно-імпортні операції доповнюються прийняттям партнерами зустрічних зобов’язань щодо постачання (закупівлі) погоджених товарів і послуг. Міжнародна зустрічна торгівля є якісно новою формою організації комерційних операцій, розвиток якої відзначається швидкими темпами. Вона сприяє встановленню ефективного, довгострокового, взаємовигідного співробітництва учасників безпосередньо в сфері вироб-

¹ БИКИ № 13 2004 р. с. 2.

ництва. У міжнародному товарообігу її частка становить близько 50% [74, с.148–153].

Зустрічна торгівля характеризується такими рисами:

- ♦ є важливим інструментом регулювання міжнародного товарообміну, оскільки укладання міжурядових угод про товарообмінні операції, а також угод про економічне і виробниче співробітництво на компенсаційній основі дає можливість на кілька років уперед визначити види й обсяги товарів взаємного постачання, їх загальну вартість і порядок розрахунків, характер і вартість супутніх чи окремо наданих технічних послуг і науково-технічних знань;
- ♦ гнучкість, що дозволяє контрагентам пристосовуватися до умов, що змінюються, на світових товарних ринках; дає можливість країнам цілеспрямовано диверсифікувати свій експорт, виходити на нетрадиційні ринки збуту, на важкодоступні ринки розвинутих країн, обгороджені тарифними і нетарифними бар'єрами; створює умови для економії валюти, прискорення процесу міжнародного товарообміну;
- ♦ пов'язування експорту із зустрічними закупівлями товарів імпортуючої фірми чи країни-імпортера, і навпаки.

Видами міжнародної зустрічної торгівлі є:

- ♦ бартерні операції;
- ♦ зустрічні закупівлі;
- ♦ викуп техніки, що була у вживанні;
- ♦ операції з давальницькою сировиною;
- ♦ прості компенсаційні операції;
- ♦ складні компенсаційні угоди.

Бартерна (товарообмінна) угода — це один з видів експортно-імпортних операцій, оформлених бартерним договором або договором зі змішаною формою оплати, яким оплата експортних (імпортних) поставок частково передбачена в на-

туральній формі, між контрагентами, що передбачає збалансований за вартістю обмін товарами, роботами, послугами в будь-якому поєднанні, не опосередкований рухом коштів у готівковій чи безготівковій формах.

Головна особливість бартерної операції полягає в тому, що даний безвалютний товарообмін здійснюється на основі рівності вартостей обмінюваних товарів за світовими цінами.

Бартерний контракт за своєю структурою являє собою ніби здвоєний контракт купівлі-продажу. Кожна зі сторін є і продавцем і покупцем. Загальна сума бартерного контракту визначається сторонами в єдиній валюті після внесення виправлень, зведених з урахуванням базисних умов поставок. Кількісні обсяги постачань товарів з кожної сторони коригуються так, щоб загальна вартість постачань з кожної сторони була однаковою. Митні збори, мита, податки кожна сторона контракту сплачує у своїй країні самостійно без взаєморозрахунків.

Бартерні контракти часто виступають як разові спробні постачання на ринок з метою визначення попиту, каналів збуту, а також при нестачі валютних коштів.

Зустрічні закупівлі. Ця форма зустрічної торгівлі дозволяє партнерам гнучко виконувати свої зобов'язання з урахуванням повної чи часткової оплати товарів у грошовій чи товарній формі, заліку фінансових вимог без переказу валютних коштів, досягнення збалансованості взаємопоставок.

Залежно від обсягу зобов'язань розрізняють три варіанти зустрічних закупівель.

Перший варіант. Він допускає, що зобов'язання зустрічної закупівлі містить контракт купівлі-продажу, в якому передбачається, що імпортер сплачує повну вартість товарів згідно з документами, що підтверджують поставку, а експортер приймає на себе зобов'язання купити не пізніше від установленого терміну зустрічні товари на всю суму експортного контракту. Імпортер визначає перелік товарів зустрічного постачання, їх

основні характеристики, ціни і вимагає від експортера представлення в комплекті платіжних документів і банківської гарантії належного виконання зобов'язань щодо зустрічних поставок, тобто фінансового забезпечення угоди.

Сторонами укладаються основний і додатковий контракти, в яких вони обмінюються ролями продавця і покупця.

Другий варіант. Підписується основний контракт, згідно з яким імпортер оплачує одну частину суми коштами, а іншу — зустрічними поставками товару. На суму зустрічних поставок укладається додатковий контракт, що відображає основні зобов'язання імпортера по постачанню зустрічних товарів погодженої номенклатури, певної якості і рівня цін. У випадку невиконання зустрічних зобов'язань за додатковим контрактом імпортер основного контракту зобов'язаний оплатити експортеру всю суму, що залишилася, грошима.

Третій варіант. Укладається основний контракт, згідно з яким близько половини вартості поставленого товару імпортер оплачує коштами, а частину, що залишилася, — зустрічними поставками товарів. Але в цьому випадку він здійснює зустрічні поставки авансом, тобто до основної поставки. Такі зустрічні закупівлі називаються авансовими, чи попередніми. Контракти на основну поставку і на авансову поставку пов'язані між собою таким чином, що закінчення виконання зобов'язань по зустрічному авансовому постачанню товарів є початком виконання зобов'язань за основною поставкою.

Для захисту своїх інтересів експортер в основний контракт включає обов'язки імпортера надати фінансові гарантії виконання зустрічних поставок.

Імпортер захищає свої інтереси тим, що авансові поставки товарів за додатковим контрактом здійснюються тільки за наявності банківської гарантії належного виконання зобов'язань на всю суму авансових поставок.

Викуп техніки, що була у використанні, при збуті більш нових моделей і модифікацій. За цією формою торгівлі екс-

портер одержує можливість продати більш сучасну і дорогу продукцію, а імпортер — можливість звільнитися від морально застарілої техніки, а також продати її за залишковою вартістю, тобто врахувати її у вартості нової придбаної техніки. Вартість викупленої техніки зараховується в платіж за нову і становить залежно від її стану, моделі, року виготовлення й інших умов приблизно 10–20% вартості нової.

Операції з давальницькою сировиною. Давальницька операція — це постачання однією країною сировини, напівфабрикатів, комплектуючих деталей для їх наступного перероблення, складання в країні торговельного партнера і зворотнє постачання готових виробів у країну першого експорту.

Економічний зміст таких операцій полягає в тому, що власник сировини, не маючи потужностей для її перероблення, передає її переробному підприємству, що знаходиться в іншій країні, в обсязі, необхідному для забезпечення виробництва заданої кількості готової продукції, покриття витрат, пов'язаних з переробленням, а також для забезпечення визначеної норми прибутку переробному підприємству.

Вартість наданої для перероблення сировини і готової продукції, що закупається, при реалізації міжнародного контракту визначається на базі світових цін. Митний режим, що застосовується до даних угод, передбачає звільнення сторін угоди від заходів економічного впливу держави, сплати вивізного мита, якщо під час виробничого процесу перероблення митний контроль підтвердить, що продукція, яка підлягає вивезенню, виготовлена саме з визначеної в контракті давальницької сировини і відповідно до встановлених і погоджених норм виходу готової продукції з даної сировини.

Виплата штрафних санкцій і відшкодування збитків передбачаються в основному в товарній, а не грошовій формі.

Прості компенсаційні угоди. За цієї форми зустрічної торгівлі експортер поставляє виробниче устаткування на умовах комерційного кредиту, а імпортер після його встановлення

і пуску в експлуатацію, погашає, компенсує його вартість і вартість кредиту постачанням продукції, виготовленої на цьому устаткуванні, поступово, як з розстрочкою платежу.

Метою даних операцій є: створення нових виробництв, нової продукції, насичення сучасним устаткуванням і технологією енергоємних галузей промисловості, що потребують реконструкції.

У контракті передбачаються такі зобов'язання іноземного експортера:

- ◆ поставити необхідне устаткування;
- ◆ передати супутні ліцензії на використання винаходів і ноу-хау з виділенням їх вартості в загальній сумі;
- ◆ виконати монтажні роботи;
- ◆ забезпечити пуск в експлуатацію;
- ◆ навчити персонал.

У компенсаційній угоді ціни визначаються двома основними способами:

а) використання світових цін, що діють на дату підписання угоди, без наступної їх зміни до повної компенсації. Комерційні ризики при зменшенні чи збільшенні цін на компенсуючу продукцію несе, відповідно, покупець чи продавець устаткування. Однак сторони можуть заздалегідь визначити термін компенсації;

б) постачання компенсуючої продукції здійснюється щораз за поточними цінами відповідно до кон'юнктури. Недолік цього способу — багаторазове узгодження цін і труднощі з визначенням терміну закінчення компенсації.

Прості компенсаційні угоди, як правило, укладають на суми, що не перевищують 20 млн дол. і на термін не більше 3 років. При цьому ціни на компенсуючу продукцію встановлюються тверді і фіксуються щорічно.

Складні компенсаційні угоди. Це довгострокові (на 5–10 років) компенсаційні операції великомасштабного характеру (100 млн дол. і більше). Особливістю таких угод є те, що экс-

портер не зацікавлений сам використовувати компенсуючу продукцію у таких великих обсягах. Найчастіше він відмовляється від неї на користь третьої сторони, яка в міру реалізації продукції компенсує експортерів вартість устаткування і кредит.

Таким чином, складна компенсаційна угода має тристоронній характер.

Для виконання таких угод укладають контракти на постачання конкретного устаткування і на постачання компенсуючої продукції, третій стороні, яка володіє ринком збуту, а між експортером устаткування і третьою стороною укладається договір про умови погашення суми устаткування і вартості кредиту в міру реалізації компенсуючої продукції.

При підготовці і реалізації складної компенсаційної угоди зазвичай звертаються до міжнародної практики вибору партнерів на умовах відкритих міжнародних торгів, організації тендерних комітетів.

Зовнішня торгівля послугами Наступною складовою зовнішньоторговельної моделі є торгівля послугами.

Послуга — це виконання згідно з договором однією стороною (виконавцем) за завданням другої сторони (замовника) певних дій або здійснення певної діяльності, що споживаються у процесі їх реалізації. Послуги у ЗЕД — це економічні відносини між двома сторонами — резидентами та нерезидентами.

Послуги і торгівля ними якісно відрізняються від товарів і торгівлі товарами.

Головними характеристиками послуг є те, що їх не можна на відміну від товарів, побачити і відчутти на дотик; вони не піддаються збереженню; торгівля послугами пов'язана з їх виробництвом; експорт послуг означає надання послуги іноземцю, тобто нерезиденту, навіть якщо він знаходиться на митній території країни. Однак вищенаведений опис характеристик має обмеження. Деякі послуги можна побачити (наприклад,

звіт консультанта на дискеті), деякі з них зберігаються (наприклад, система телефонного автовідповідача).

Різниця між товарами і послугами полягає також у тому, як, яким чином уряд надає захист власному виробникові. Якщо виробничі галузі промисловості відгороджуються через встановлення тарифів, кількісних обмежень тощо, то сфера послуг відгороджується головним чином національними нормативами і правилами відносно прямих іноземних інвестицій і участі іноземних постачальників послуг у діяльності національних підприємств.

Захист сфери послуг не можна забезпечити заходами на кордонах через нематеріальний характер послуг, а також тому, що небагато операцій з послугами пов'язані з перетинанням кордонів.

Різні характеристики послуг впливають на спосіб, яким здійснюються міжнародні операції. Якщо міжнародні операції з товарами передбачають їх фізичне переміщення з однієї країни до іншої, то тільки деякі види операцій з послугами передбачають рух через кордони. Однак для більшості операцій у сфері послуг час і місце споживання не можна відокремити, тому постачальника послуг слід наблизити до споживача.

Послуги на міжнародному рівні надаються із застосуванням чотирьох способів, зокрема:

1) транскордонне постачання, тобто надання послуг через кордон. Постачальник і споживач послуги не переміщуються через кордон, його перетинає тільки послуга. Прикладами транскордонних операцій можуть бути послуги, що передаються через засоби телекомунікації (консультації по телефону або по факсу, постачання послуг поштою, переказ грошей через банки), послуги, вкладені в товари (технічний звіт консультанта, програмне забезпечення на дискеті), транспортні послуги;

2) споживання за кордоном, тобто переміщення споживачів до країни експорту. Постачальник не переміщується (туризм, освіта, медичні послуги в лікарні іншої країни, послуги з

ремонту суден, якщо судно однієї країни відправляється до іншої для ремонту);

3) комерційна присутність, тобто створення комерційної присутності в країні, у якій повинні надаватися послуги (відкриття філії чи дочірньої компанії). Постачальник послуг переміщується, а споживач не переміщується (наприклад, прямі іноземні інвестиції, тимчасова трудова міграція, банківська послуга, що надається через філію чи відділення іноземного банку);

4) присутність фізичних осіб, тобто тимчасовий переїзд фізичних осіб до іншої країни заради надання там послуг (наприклад, гастролі театрів, артистів, лекції професорів університетів, послуги архітекторів, юристів, подорожування іноземного консультанта до країни для надання консультаційних послуг) [68, с.100–101].

Загальна кількість послуг, якими торгують останніми двома способами, значно вища від тих, котрими торгують у випадку застосування перших двох. Однак новітні досягнення комунікаційних технологій і розвиток електронної торгівлі створюють для компаній дедалі більше можливостей надавати послуги в режимі транскордонного переміщення, не створюючи комерційної присутності в країні-імпортері.

Можливі випадки, коли для надання послуги може використовуватись не лише один спосіб постачання. Наприклад, певна консультаційна послуга може бути надана засобами телекомунікації і безпосередньо присутніми фізичними особами.

В Україні діє Державний класифікатор ДК 012-97 “Класифікація послуг зовнішньоекономічної діяльності” (КПЗЕД). Він є складовою частиною державної системи класифікації і кодування техніко-економічної та соціальної інформації.

КПЗЕД призначено для використання органами статистики та тими підприємствами, організаціями, установами, що беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності (підприємства,

банки, біржі, комерційні структури, будівельні та транспортні організації, річкові та морські порти, готелі, ресторани та заклади громадського харчування, вищі навчальні заклади, туристичні бюро, пошти, страхові компанії та інші організації й установи, які здійснюють експорт-імпорт послуг).

Використання КПЗЕД забезпечує проведення статистичних обстежень послуг зовнішньоекономічної діяльності та аналізу статистичної інформації щодо експорту-імпорту послуг (складання платіжних балансів України).

До КПЗЕД включено види послуг, що використовуються у звітності, обліку та статистиці експорту-імпорту послуг.

За структурою КПЗЕД складається з двох блоків: ідентифікації та назви. Блок ідентифікації має ієрархічну систему класифікації та систему кодування з використанням літероцифрового коду. Для виділення послуг за видами діяльності класифікація поділяється на секції, розділи, групи, класи, підкласи. Так, КПЗЕД поділяється на 16 секцій:

- ◆ послуги, пов'язані із сільським господарством, мисливством та лісовим господарством;
- ◆ послуги, пов'язані з рибним господарством;
- ◆ послуги у видобувній промисловості;
- ◆ послуги в обробній промисловості;
- ◆ послуги у виробництві електроенергії, газу та води;
- ◆ послуги, пов'язані з будівництвом;
- ◆ послуги, пов'язані з оптовою та роздрібною торгівлею, торгівлею транспортними засобами, послуги з ремонту;
- ◆ послуги готелів і ресторанів;
- ◆ транспортні послуги;
- ◆ послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю;
- ◆ послуги в операціях з нерухомістю, здаванням під найм та послуги юридичним особам;
- ◆ послуги, пов'язані з державним управлінням;
- ◆ послуги, пов'язані з охороною здоров'я та соціальною допомогою;

- ◆ колективні, громадські та особисті послуги;
- ◆ послуги домашньої прислуги;
- ◆ послуги, пов'язані з екстериторіальною діяльністю (з діяльністю різних міжнародних організацій).

**Зовнішня
торгівля
продукцією
інтелектуальної
праці**

До третьої складової зовнішньоторговельної моделі відноситься торгівля продукцією інтелектуальної праці (міжнародний технологічний обмін). Продукція інтелектуальної праці має не тільки наукову, а й комерційну цінність. Серед неї розрізняють:

- ◆ патент — свідоцтво, яке видається відповідною державною установою винахідникові; воно засвідчує його монополне право на використання цього винаходу;
- ◆ ліцензія — дозвіл, який видається власником технології (ліцензіаром), захищеної чи незахищеної патентом, зацікавленій стороні (ліцензіатові) на використання цієї технології упродовж визначеного часу і за визначену плату;
- ◆ копірайт — ексклюзивне право автора літературної, аудіо- чи відеопродукції на показ і відтворення своєї роботи;
- ◆ товарний знак — символ (малюнок, графічне зображення, поєднання букв тощо) певної організації, що використовується для індивідуалізації виробника товару і який не може бути використаний іншими організаціями без офіційного дозволу власника;
- ◆ ноу-хау — надання технічних знань, практичного досвіду технічного, комерційного, управлінського, фінансового й іншого характеру, що є комерційною цінністю, які застосовуються у виробництві і професійній практиці і не забезпечені патентним захистом [66, с.349; 74, с.112].

До форм торгівлі продукцією інтелектуальної праці відноситься також торгівля науково-технічними послугами (інжинірингові, консультаційні, навчання персоналу).

При зовнішній торгівлі продукцією інтелектуальної праці підприємцям варто брати до уваги такі її особливості:

1. Розвиток ринку наукоємних технологій. Прогресивною вважається тенденція не просто зростання експортного потенціалу країни, а його “інтелектуалізація”, тобто збільшення частки наукоємних високотехнічних товарів у загальній структурі експорту. Це є чинником економічного зростання. Поглиблення міжнародного поділу праці призводить до зростання зовнішньоекономічних інноваційних ресурсів, пов'язаних з міжнародним трансфертом технологій. Міжнародний технологічний обмін може до певної міри компенсувати нестачу коштів для фінансування науково-технологічного розвитку країни.

Між технологічним прогресом країни та її ринковою конкурентоспроможністю існує прямий зв'язок. Зміни в конкурентоспроможності різних країн на світовому ринку складних у технічному відношенні товарів відбуваються одночасно з аналогічними змінами у відповідних позиціях країн у галузі розроблення і впровадження нових технологій.

Про прямий зв'язок між розвитком передових технологій у країні та рівнем її заможності свідчить показник частки експорту високотехнологічних товарів в експорті обробної промисловості.

Загальновизнаною класифікацією високих технологій для експорту та імпорту продукції, що втілює нову та лідируючу технологію, є класифікація, розроблена в США, яку використовують міжнародні організації для виконання статистичних порівнянь різних країн. За цією класифікаційною системою можна дослідити торгівлю продукцією високих технологій у 10 головних технологічних галузях:

♦ **Біотехнологія** — медичне та промислове застосування передових генетичних досліджень, спрямованих на створення нових ліків, гормонів та інших лікувальних продуктів для використання в медицині та сільському господарстві.

♦ **Технології наук про життя людини** — застосування наукових досягнень у медицині (інших ніж біологічних). Наприклад, досягнення медичних технологій у сферах відображення ядерного резонансу, ехокардіографії, найновіших хімічних технологій, пов'язаних з виробництвом ліків, які формують нову продукцію, що дає можливість лікувати і запобігати хворобам.

♦ **Опто-електроніка** — електронна продукція і компоненти, які проводять світло та реагують на нього. Наприклад, оптичні сканери, оптичні компакт-диски, сонячні батареї, фотоелементи, лазерні принтери.

♦ **Комп'ютери і телекомунікація** — продукція, що обробляє зростаючий обсяг інформації за короткий проміжок часу. Наприклад, факсимільні машини, апарати телефонної комутації, радары, супутники зв'язку, сервери, комп'ютери та відповідна апаратна периферія, а також програмна продукція.

♦ **Електроніка** — електронні компоненти (без опто-електронних компонентів), такі як інтегральні схеми, плати, рідкі кристали та інші подібні компоненти, що дозволяють значно удосконалити і розвинути основні функції, а також мініатюризувати виробу.

♦ **Комп'ютеризоване виробництво** — технології для автоматизації промислового виробництва. Наприклад, роботи, машини і апарати з числовим програмним управлінням, автоматизовані засоби транспортування, які дають змогу значно підвищити гнучкість виробництва і зменшити включеність людини в технологічний процес.

♦ **Нові матеріали** — удосконалення і створення матеріалів, таких як напівпровідники, оптичні фібер-кабелі, відеодиски тощо, завдяки яким удосконалюється застосування інших передових технологій.

♦ **Аерокосмічні технології** — більшість військових і цивільних вертольотів, літаків і космічних апаратів (без супутників зв'язку), реактивні авіаційні двигуни, літальні тренажери та автопілоти.

♦ **Озброєння** — технології військового застосування для виробництва звичайного озброєння, ракет, бомб, мін, торпед, ракетних стартових комплексів тощо.

♦ **Атомні технології** — розвиток обладнання атомних електростанцій, зокрема атомні реактори та їх частини, обладнання для розщеплення ізотопів, виготовлення твєлів тощо (обладнання для медичного застосування більше відносять до групи науки про життя людини).

Для оцінювання обсягів технології, що передається через торгівлю високотехнологічними товарами використовується класифікація технологічної ємкості торгівлі (ТЄТ), розроблена ЮНКТАД. Під технологічною ємкістю торгівлі розуміють частку витрат на дослідження і розроблення в загальному обсязі виробництва і торгівлі товарами окремих галузей [66, с. 352].

Показник ТЄТ розраховується по кожній країні в розрізі галузей виробництва й окремих товарів, а потім визначається середнє значення ТЄТ.

Високотехнологічно ємними вважаються товари і галузі, чії ТЄТ перевищують середнє значення для даної країни, групи країн чи галузі; середньотехнологічно ємними — якщо ТЄТ близька до середнього значення; низькотехнологічно ємними — якщо ТЄТ значно нижча від середнього значення. Наприклад, у країнах ОЕСР високотехнологічно ємною вважається торгівля аерокосмічним устаткуванням (22,7 % витрат на науково-дослідні розробки в загальному обсязі виробництва), офісним устаткуванням і комп'ютерами (17,5 %); середньотехнологічно ємна — торгівля автомобілями (2,7 %), хімікатами (2,3 %); низькотехнологічно ємна — торгівля цеглою, глиною (0,9 %), продуктами харчування (0,8 %), папером (0,3 %) і т.д. При цьому середня ТМТ для високотехнологічних товарів становить 11,4 %, середньотехнологічних — 1,7 %, низькотехнологічних — 0,5 % [66, с. 352].

2. Монополія найбільших фірм на ринках технологій.
Науково-дослідні розробки концентруються в найбільших

фірмах промислово розвинутих країн, оскільки тільки вони володіють достатніми фінансовими коштами для проведення дорогих досліджень. Наприклад, у США витрати на НДДКР у загальній сумі реалізації на одного зайнятого в ТНК “ІБМ” і “Істмен Козак” становлять 6 %, у “Боїнг” і “Ханіуелл” — 5 %, у “Дюпон де Немур” і “Ксерокс” — 4 %, у “Дженерал моторс”, “Форд мотор” — 3 %.

Транснаціональні корпорації активно залучають у проведення НДДКР свої закордонні філії, дочірні компанії, для яких характерне підвищення частки витрат на наукові розробки в загальній сумі цих витрат ТНК.

3. Технологічна політика ТНК. Останнім часом відбулися зміни в напрямках НДДКР, проведених ТНК. Дослідження зміщуються в галузі, що визначають успіх у виробничій і збутовій діяльності:

- ♦ удосконалювання традиційних видів виробів для їх кращого пристосування до вимог світового ринку за показниками матеріалоємності, енергоємності, безпеки, надійності тощо;
- ♦ створення принципово нових товарів, дослідження ринків, де можна очікувати високих прибутків;
- ♦ удосконалювання існуючої і створення нової технології.

ТНК використовуються нові підходи до передачі науково-технологічних досягнень:

- ♦ продаж ліцензій на початкових етапах життєвого циклу товарів щоб встигнути окупити частину витрат на НДДКР доходами від реалізації їх результатів;
- ♦ встановлення монополюно високих цін на запатентовану продукцію й обмеження виробництва і випуску нової продукції покупцями ліцензій;
- ♦ укладання угод між ТНК для одержання ексклюзивного права на блоки патентів на найбільш важливі винаходи. Укладаються угоди між окремими ТНК з метою

утворення патентних пулів¹. Права на винаходи здобувають усі учасники пула шляхом видачі взаємних ліцензій. Використання нових винаходів, створених поза пулом, припиняється;

- ♦ використання патентів для контролю за розвитком техніки або для гальмування цього розвитку;
- ♦ позбавлення дочірніх компаній ТНК самостійності у виборі техніки і технології. Вони повинні керуватися загальною ліцензійною політикою в рамках ТНК;
- ♦ передача ТНК ліцензій на некомерційних умовах своїм філіям і дочірнім компаніям, що ставить останніх у переважне становище на ринку, сприяє підвищенню конкурентоспроможності їх продукції. Внутрішньокорпоративний обмін технологією дає можливість закордонним філіям швидше налагодити виробництво нових товарів і організувати їх збут; обійти митні бар'єри і валютні обмеження інших країн; знижує ступінь ризику при укладанні угод і гарантує нерозголошення промислових секретів третім країнам.

Внутрішньокорпоративна торгівля є головним напрямом міжнародного технологічного обміну. Так, серед усіх ліцензійних надходжень розвинутих країн частка внутрішньокорпоративних надходжень становить понад 60 %, у тому числі у США частка надходжень від продажу ліцензій дочірнім філіям становить близько 80 %, в Англії — 50 %.

Важливе місце в технологічній політиці ТНК займає міжнародне науково-технічне співробітництво шляхом створення стратегічних альянсів між ТНК різних країн для спільного рішення науково-технічних проблем. У рамках стратегічних альянсів ТНК проводять спільні НДДКР,

¹ Пул — форма монополії, особливий вид картелів, які відзначаються тим, що прибуток усіх учасників надходить до загального фонду, а потім розподіляється між ними згідно з раніше встановленою пропорцією.

здійснюють взаємний обмін науковими досягненнями і виробничим досвідом, підготовку кваліфікованих кадрів. Створюючи стратегічні альянси, ТНК скорочують час на проведення НДДКР, що дуже важливо в умовах швидкого розвитку технологій і скорочення життєвого циклу товарів і технологічних процесів; розподіляють значні суми витрат між фірмами при проведенні спільних НДДКР, одержують доступ до науково-технічних досягнень партнера по альянсу і розподіляють ризик невдачі при проведенні НДДКР.

4. Взаємини ТНК з країнами, що розвиваються. ТНК намагаються створити таку структуру міжнародного поділу праці, яка забезпечувала б економічну і технічну залежність країн, що розвиваються. Так, у цих країнах ТНК створюють підприємства по випуску комплектуючих виробів, що поставляються на дочірні підприємства в інших країнах. Передаючи технології на виготовлення проміжної продукції в країни з дешевою робочою силою, ТНК тим самим знижує собівартість своїх товарів.

Нерідко ТНК переміщує в країни, що розвиваються, виробництво товарів, життєвий цикл яких минув і прибуток від реалізації яких поступово зменшується. Ці товари вони здобувають за низькими цінами, а потім реалізують їх у свою збутову мережу під своєю відомою товарною маркою, одержуючи підвищений прибуток.

Технологія, яка передається країнам, що розвиваються, як правило, погано пристосована до їх можливостей, оскільки вона розроблена з урахуванням рівня розвитку і структури промисловості розвинутих країн.

На частку країн, що розвиваються, припадає близько 10 % міжнародного технологічного обміну, що пояснюється малою ємністю їх технологічного ринку.

5. Участь у міжнародному технологічному обміні “венчурних” фірм (дрібних і середніх фірм із числом зайнятих до 1 тис. чол.). Перевага цих фірм на ринку технологій полягає у

вузькій спеціалізації. Випускаючи обмежену номенклатуру товарів, ці фірми отримують доступ на вузькоспеціалізовані світові ринки; не несуть додаткових витрат на вивчення ринку, рекламу; приділяють більше уваги безпосередньому вирішенні науково-технічних завдань.

Продаж ліцензій є для венчурних фірм найбільш конкурентною формою передачі технології, тому що вони не можуть суперничати з великими корпораціями ні за масштабом експорту високотехнічної продукції, ні за вивезенням підприємницького капіталу.

6. Розвиток міжнародної технічної допомоги. Ця допомога надається розвинутими країнами країнам, що розвиваються, і країнам з перехідною економікою в галузі передачі технічних знань, досвіду, технології, технологічноємної продукції, навчання персоналу. Міжнародні програми технічної допомоги спрямовані на підвищення технічного рівня країн-одержувачів і здійснюється на багатосторонній основі, у тому числі по лінії міжнародних організацій (наприклад, МВФ, Світового банку, ОЕСР та ін.) чи на двосторонній основі. Технічна допомога надається у вигляді безоплатних технологічних грантів на одержання країною, що розвивається, технології технологічноємних товарів, фінансових засобів на купівлю технології, навчання кадрів, а також у вигляді софінансування, тобто одержувач допомоги відповідно до угоди не тільки організаційно забезпечує її одержання, а й частково фінансує, хоча частка фінансової участі в загальній вартості проекту незначна.

Основними покупцями на ринку технологій є:

- ◆ закордонні філії чи дочірні компанії ТНК;
- ◆ окремі незалежні фірми.

Передача ТНК новітніх технологій своїм закордонним підрозділам обумовлена тим, що:

- ◆ переборюється протиріччя між необхідністю широкого використання новітніх технічних розробок з метою

одержання максимального прибутку і виникаючої у зв'язку з цим загрозою втрати монопольного права на науково-технічні досягнення;

- ♦ зменшуються питомі витрати на проведення НДДКР;
- ♦ виключається витік виробничих секретів за межі ТНК;
- ♦ збільшується прибуток материнської компанії (оскільки в багатьох країнах платежі за отриману нову технологію звільняються від податків).

Незалежним фірмам, як правило, продаються технології тих галузей, у яких невелика частка витрат на НДДКР (металургія, металообробка, текстильна, швейна промисловість).

При продажу технології незалежним компаніям фірма-продавець втрачає монопольне право на її використання, при цьому покупець технології може стати серйозним конкурентом, якщо володіє значним науково-технічним потенціалом. Тому при передачі технології фірма-продавець з метою компенсації втрати монопольного права прагне одержати частку в акціонерному капіталі, об'єднати передачу технології з поставаннями свого устаткування, домогтися одержання максимальних доходів від продажу, щоб компенсувати втрату монопольних прав.

Торгівля ліцензіями

Зовнішня торгівля ліцензіями є основним економічним механізмом міжнародного технологічного обміну і наразі набула значного і швидкого поширення [74, с. 122].

Зростання зовнішньої торгівлі ліцензіями зумовлене рядом чинників, що стимулюють фірми продавати і купувати ліцензії на світовому ринку:

- ♦ комерційна зацікавленість у здійсненні технологічного трансферту, як з боку ліцензіара (продаючи ліцензію, він за короткий термін окупує витрати на НДДКР, дістає додатковий прибуток за рахунок швидкого освоєння винаходу і випуску на його основі нових видів продукції), так і з боку ліцензіата (купуючи ліцензію,

він економить на НДДКР, має доступ до передових науково-технічних досягнень, одержує доходи від використання новітніх технологій);

- ♦ посилення конкурентної боротьби на світовому ринку;
- ♦ прискорення випуску на ринок нової продукції;
- ♦ одержання доступу до додаткових ресурсів;
- ♦ проникнення і завоювання важкодоступних ринків у країнах, де широко використовуються тарифні і нетарифні бар'єри;
- ♦ одержання прибутку від продажу ліцензій на продукцію, що не відповідає новим стратегічним пріоритетам. Так, фірми з диверсифікованим виробництвом постійно коригують асортимент продукції, переключаючи ресурси на виробництво найбільш прибуткових виробів. При цьому “по бортом” можуть виявитися види продукції чи технології, які для самих фірм уже не мають інтересу, але можуть бути з вигодою передані закордонним підприємствам, зацікавленим у їх продажу;
- ♦ країни з обмеженими ресурсами науково-технічного розвитку, беручи участь у міжнародному технологічному обміні, мають можливість зайняти тверду позицію на світовому ринку без додаткових витрат;
- ♦ за допомогою ліцензій створюється реклама вітчизняної продукції і завдяки цьому зростає попит на неї в інших країнах, а також вивчаються закордонні ринки;
- ♦ політичні і правові мотиви. Так, ліцензування — більш вигідний спосіб інтернаціоналізації при бажанні ліцензіара захистити свої активи в умовах недосконалого законодавства, нестабільної політичної ситуації в країні-ліцензіаті, що до того ж проводить політику з обмеження панування іноземного капіталу і зміцнення державної власності.

Крім переваг, міжнародне ліцензування має і недоліки, що для ліцензіара обертаються наступним:

- ♦ обмеження можливостей одержання майбутніх прибутків, пов'язаних із самостійним використанням нематеріальних активів, внаслідок передачі прав на досить тривалий період;
- ♦ втрата контролю над якістю своєї продукції і технології, а також над збереженням репутації своєї фірми у випадку передачі права іншій фірмі. Основними наслідками контролю є неадекватне використання ліцензій, низька якість продукції, перетворення ліцензіата в конкурента;
- ♦ зниження цінності технологій у тих випадках, коли вони можуть стати широко відомими і доступними.

Наразі ліцензійні угоди в більшості випадків укладають на термін 10–15 років.

Інжиніринг Розповсюдженою формою торгівлі продукцією інтелектуальної праці є інжиніринг [74, с. 132–135].

Інжиніринг — це комплекс інженерно-консультаційних послуг по використанню технологічних та інших науково-технічних розробок.

Сутність міжнародної торгівлі інжиніринговими послугами полягає в наданні однією стороною іншій на основі договорів комерційних інженерно-розрахункових, консультаційних, інженерно-будівельних послуг щодо:

- ♦ підготовки виробництва:
 - передпроектні послуги (соціально-економічні дослідження, польові дослідження, топографічна зйомка, розвідка корисних копалин, підготовка техніко-економічних обґрунтувань, консультації і нагляд за проведенням цих робіт);
 - проектні послуги (складання генеральних планів, схем, робочих креслень, технічних специфікацій, консультації, нагляд тощо);

- післяпроектні послуги (підготовка контрактної документації, нагляд за здійсненням робіт, керування будівництвом, приймально-здавальні роботи і т. ін.);
- ◆ забезпечення процесу виробництва (послуги з організації процесу виробництва, керування підприємством, навчання персоналу);
- ◆ забезпечення реалізації продукції;
- ◆ обслуговування будівництва й експлуатації промислових, інфраструктурних, сільськогосподарських та інших об'єктів.

Усі ці послуги інтелектуальні і спрямовані на оптимізацію інвестиційних проектів на всіх етапах їх реалізації.

Міжнародний ринок інжинірингових послуг активно розвивається з кінця 60-х років. Цьому сприяло надання розвинутими країнами технічного сприяння країнам, що розвиваються, на основі міжнародних програм допомоги. Спостерігається зростання експорту інженерно-консультаційних послуг з європейських країн. З кінця 80-х років внаслідок збільшення приватних інвестицій розширюються національні ринки інженерно-консультаційних послуг, а потім і ринки інженерно-будівельних послуг. Наразі значно збільшилися обсяги і сумарна вартість інжинірингових послуг, крім того зросла частка участі в цій діяльності західноєвропейських і японських фірм при збереженні домінуючого положення американських компаній.

Основними чинниками, що впливають на розвиток міжнародного ринку інжинірингових послуг, є:

- ◆ прискорення науково-технічного прогресу, що призводить до істотних зрушень у структурі міжнародної торгівлі у бік збільшення торгівлі суміжними видами устаткування, що потребують спеціальних знань для вирішення технологічних та організаційних питань, починаючи від проектування підприємства до введення його в експлуатацію;

- ♦ зростання обсягу державних і приватних інвестицій, завдяки чому розширюється будівництво, і введення нових об'єктів, при проектуванні яких можуть знадобитися інжинірингові послуги;
- ♦ наявність вільного капіталу, що розміщується на ринку інжинірингових послуг;
- ♦ високий попит на інжинірингові послуги з боку країн, що вступили на шлях самостійного економічного розвитку і не мають необхідного досвіду й кадрів фахівців для розвідки і розроблення своїх природних ресурсів, розвитку паливно-енергетичної бази, створення галузей важкої промисловості тощо;
- ♦ прагнення великих ТНК до зовнішньоекономічної експансії, тобто розширення сфер впливу. Вони використовують надання технічних послуг як один із засобів проникнення в економіку інших країн. Наприклад, надання інжинірингових послуг якій-небудь країні спричинює згодом постачання машин і устаткування, вартість яких у 10–20 разів вища від вартості послуг, що обумовили їхнє постачання;
- ♦ збільшення числа великих інженерних фірм з великими оборотами і широкою сферою діяльності, створення національних і міжнародних асоціацій інженерних фірм, що сприяють розвитку інжинірингу.

До особливостей ринку інжинірингових послуг як ринку технологій відносяться:

- ♦ результати торгівлі інжиніринговими послугами, втілені не в речовинній формі продукту, як це має місце при торгівлі технологією, а в деякому корисному ефекті, що може мати чи не мати матеріальний носій, тобто інжиніринг є непрямою формою передачі технологій. Наприклад, послуги за навчання фахівців, керування процесом будівництва не мають матеріальних носіїв;

- ♦ інжинірингові послуги пов'язані з підготовкою і забезпеченням процесу виробництва і реалізації, розрахованих на проміжне споживання матеріальних благ і послуг. Послуги виробничого характеру не належать до інжинірингових послуг;
- ♦ об'єктом купівлі-продажу є послуги, пристосовані до використання в конкурентних умовах і передачі в середньому доступних науково-технічних, виробничих, комерційних та інших знань і досвіду.

6.2. Виробничо-інвестиційна модель ЗЕД підприємства

Виробничо-інвестиційна модель ЗЕД підприємства включає комплекс операцій, пов'язаних із міжнародним лізингом, міжнародною виробничою кооперацією, діяльністю спільних підприємств (рис. 6.2).

Тепер послідовно розглянемо складові даної моделі, першою з яких є міжнародний лізинг.

Міжнародний лізинг — це форма довгострокової операції, яка пов'язана з передачею у використання обладнання, транспортних засобів та іншого рухомого й нерухомого майна, крім земельних ділянок та інших природних об'єктів [17].

Міжнародний лізинг є однією з форм лізингу, за якою укладається договір лізингу, що здійснюється суб'єктами лізингу, які перебувають під юрисдикцією різних держав, або в разі, коли майно чи платежі перетинають державні кордони.

Лізинг виступає як форма отримання кредиту і водночас як форма міжнародної торгівлі, що створює умови для прискореного розвитку новітніх технологій. Лізингова компанія (лізингодавець) придбаває устаткування та іншу продукцію за свій рахунок і за контрактом оренди передає її фірмі (лізингоотримувачу) на певний строк. Після закінчення строку оренди

фірма-клієнт може його продовжити або викупити орендоване майно за залишковою вартістю. Орендна плата встановлюється на рівні, що перевищує ціну об'єкта оренди, за якою його можна купити за звичайних комерційних умов.

За наявністю факту переходу права власності розрізняють оперативний та фінансовий лізинг.

Оперативний лізинг — це контракт, що укладається на короткий та середній термін, менший за той, за яким амортизується 90% вартості об'єкта лізингу. Лізингоотримувач має

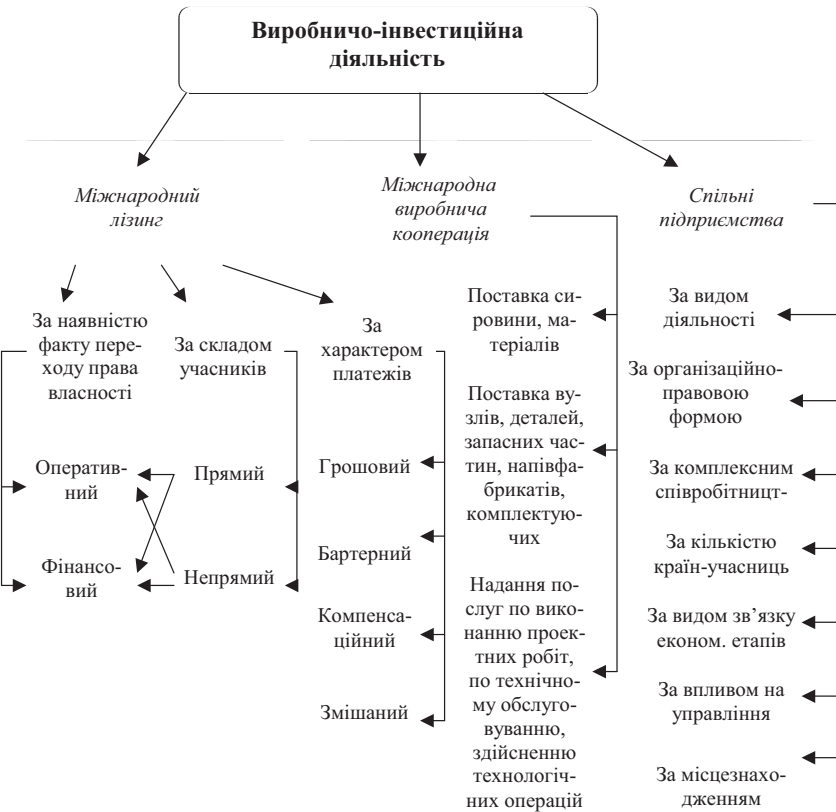


Рис. 6.2. Виробничо-інвестиційна модель ЗЕД підприємства

право у будь-який час розірвати договір. Після закінчення терміну договору він може бути поновлений, або об'єкт лізингу підлягає поверненню лізингодавцю і може бути повторно переданий у використання іншому лізингоотримувачу. Таким чином, предмет лізингу не переходить у власність лізингоотримувача, а лізингодавець не відшкодовує всі свої витрати за рахунок надходження лізингових від одного лізингоотримувача. Оперативний лізинг страхує лізингоотримувача від використання морально застарілого обладнання.

Фінансовий лізинг — це лізинговий контракт з тривалим терміном (15–20 років) і амортизацією всієї або більшої частини вартості устаткування.

Інакше кажучи, при фінансовому лізингу лізингоотримувач за своїм замовленням отримує у платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк не менший, ніж той, за яким амортизується 60% вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладання договору. По закінченні строку договору фінансового лізингу об'єкт лізингу переходить у власність лізингоотримувача або викупується ним за залишковою вартістю.

У західних країнах фінансовий лізинг одержав переважний розвиток. Згідно з п. 1 ст.1 Оттавської конвенції УНІДРУА (Міжнародний інститут уніфікації приватного права) про міжнародний фінансовий лізинг 1988 р., під міжнародним фінансовим лізингом розуміють угоду, згідно з якою одна сторона (лізингодавець): а) укладає зі специфікацією іншої сторони (лізингоотримувача) договір поставки із третьою стороною (постачальником), згідно з яким лізингодавець придбає комплектне устаткування, засоби виробництва тощо на умовах, які ухвалені лізингоотримувачем; б) укладає договір лізингу із лізингоотримувачем та надає йому право користуватися устаткуванням в обмін на виплачування періодичних платежів.

Ця Конвенція спрощує і більш чітко визначає правові норми та не накладає на держави, які її підписали, зобов'язання щодо внеску спеціальних змін у податкове законодавство, що

регулює лізингові відносини. Але Україна і більшість країн світу її ще не підписали.

До факторів, які змушують держави утримуватись від підписання Конвенції, відносяться:

- ♦ незначні обсяги трансграничних лізингових угод у більшості країн світу (тільки Франція та Італія мають лізингові компанії, які працюють у глобальному масштабі);
- ♦ приєднання до Конвенції може привести до зниження низки економічних стимулів до лізингу, оскільки значна частка прибутку від трансграничних лізингових операцій утворюється за рахунок відмінностей у податковому законодавстві між окремими країнами.

Проте Конвенція стала моделлю щодо законодавства, що регулює лізингові відносини у багатьох країнах, наприклад, в КНР, Індонезії, Нігерії, Панамі, Росії, США, Туреччині, Швеції.

За складом учасників лізинг буває прямий і непрямий. Прямий лізинг — це двостороння угода, згідно з якою лізингове майно передається лізингодавцем лізингоодержувачеві без посередньо, тобто без посередників.

У непрямому лізингу приймають участь лізингодавець, лізингоотримувач та продавець об'єкта лізингу. Він може укладатися у формі багатосторонньої угоди або у формі низки угод (у разі складних схем поставок з кількістю сторін понад три). Специфікою непрямого лізингу є те, що майно передається опосередковано через посередника, і його придбає лізингодавець виключно з метою передавання його у лізинг.

За характером платежів розрізняють грошовий, бартерний, компенсаційний, змішаний лізинг.

Грошовий лізинг — вид лізингу, який передбачає здійснення всіх платежів у грошовій формі.

Бартерний лізинг передбачає замість лізингових платежів поставку лізингоотримувачем лізингодавцю за умови згоди останнього на будь-які товари, які він має.

Компенсаційний лізинг передбачає в якості лізингових платежів постачання лізингоотримувачем лізингодавцю товарів, вироблених з використанням об'єкту лізингу.

При змішаному лізингу поєднується грошовий та компенсаційний (бартерний) лізинг.

Лізинг вигідний усім учасникам цієї операції. Фірма-виробник отримує негайний платіж готівкою. Лізингодавець застрахований від ризику неплатоспроможності лізингоотримувача тим, що для погашення боргу з оренди він може відібрати об'єкт лізингу і передати його в оренду іншій особі або продати. Вигода для лізингоотримувача полягає в тому, що немає необхідності фінансувати торгівлю і негайно витратити валютні кошти. Орендна плата сплачується періодично після того, як устаткування встановлено і досягло відповідної продуктивності. Лізинг дає можливість постійно модернізувати устаткування. З точки зору бухгалтерського обліку лізинг зручний тим, що орендоване устаткування не береться на баланс підприємства, а орендні платежі розглядаються як поточні витрати. Міжнародний лізинг також дозволяє скорочувати вплив валютних коштів, які витрачаються на імпорт дорогих засобів виробництва, зменшує дефіцит платіжного балансу, сприяє введенню нових технологій в національну економіку.

Лізингові операції є діючим та реальним капіталозберігаючим засобом фінансування виробництва і тому лізинг — один з найперспективніших фінансових інструментів, який може ефективно впливати на розвиток виробництва, активізувати інвестиційний процес у країні.

Лізинг примиряє протиріччя між підприємством, у якого немає коштів на модернізацію, та інвестором, який неохоче надає цьому підприємству фінансові кошти, оскільки не має достатніх гарантій щодо їх повернення.

В Україні лізингом займається близько 400 підприємств. Найближчим часом очікується значне зростання лізингових операцій в цілому та їх частки в активному портфелі банків.

Цьому сприяє економічна ситуація в країні, допомога з боку міжнародних економічних організацій. Так, Міжнародна фінансова корпорація в 2003 р. почала реалізовувати проект технічної допомоги “Розвиток лізингу в Україні”, який фінансується за рахунок коштів уряду Нідерландів. Його мета — підготовка законодавчої бази для розвитку лізингу, надання освітніх та консультаційних послуг підприємствам, фінансовим установам та урядовим організаціям, які працюють у цій сфері. У рамках проекту надається допомога щодо залучення інвестицій в Україну. В сучасних умовах у нашій країні частка лізингу в загальному обсязі інвестицій в основні фонди становить менше ніж 1%, а в країнах, що розвиваються, — 15%, в Росії — 4%. У той же час потенційний попит, як вважають експерти Світового банку, становить 15–50 млн дол. Близько 90% техніки та устаткування в аграрному секторі необхідно поновити, а 60% устаткування у транспортній сфері потребує заміни. Банківські ж кредити не можуть задовольнити попит підприємств на довгострокове фінансування у зв’язку з високими відсотковими ставками, і тому частка кредитів на строк більше ніж 5 років становить менше ніж 1%¹. Реалізація цього проекту дасть можливість підприємствам з обмеженими фінансовими ресурсами використовувати переваги лізингу, швидко та ефективно одержувати нове обладнання у довгострокове користування, а загальний обсяг лізингових операцій у малому та середньому бізнесі зросте до 300–500 млн дол. за рік.

Українські підприємці, які займаються лізингом, при укладанні лізингових контрактів повинні добре знати світовий ринок лізингових послуг. У європейських країнах галузева структура цього ринку характеризується даними, наведеними в табл. 6.1².

¹ <http://www.WB.org>

² БИКИ, №147, 2002 г., С.12

Таблиця 6.1

**Структура європейського ринку лізингових послуг у
розподілі за видами устаткування**

Обсяг лізингу	Види устаткування											
	I		II		III		IV		V		VI	
	млн євро	%	млн євро	%	млн євро	%	млн євро	%	млн євро	%	млн євро	%
2001 р.	39889	25,0	22203	13,9	27271	17,1	53650	33,5	6153	3,9	10567	6,6
У т.ч.												
Австрія	342	10,7	222	6,9	547	17,0	1543	48,1	288	9,0	268	8,3
Бельгія	684	23,6	822	28,4	473	16,3	685	23,7	35	1,2	195	6,7
Швейцарія	616	11,9	251	4,8	618	11,9	3382	65,2	202	3,9	117	2,3
Чехія	499	17,7	68	2,4	835	29,6	1329	47,1	5	0,2	83	2,9
Німеччина	4000	10,7	5500	14,7	3000	8,0	19000	50,7	1500	4,0	4500	12,0
Данія	406	17,1	507	21,3	641	27,0	541	22,8	107	4,5	175	7,4
Іспанія	3148	39,3	222	2,8	2387	29,8	1257	15,7	642	8,0	350	4,4
Естонія	95	27,0	7	2,0	56	15,9	151	42,9	18	5,1	25	7,1
Франція	7724	36,0	2864	13,4	6091	28,4	4375	20,4	0	0,0	375	1,7
Фінляндія	130	15,8	312	37,8	84	10,2	195	23,6	0	0,0	104	12,6
Угорщина	211	11,4	38	2,1	404	21,9	1153	62,5	0	0,0	38	2,1
Італія	10204	53,9	1392	7,4	3337	17,6	3673	19,4	326	1,7	0	0,0
Ірландія	313	17,0	203	11,0	331	18,0	958	52,0	37	2,0	0	0,0

Продовження табл. 6.1

Обсяг лізингу	Види устаткування											
	I		II		III		IV		V		VI	
	млн євро	%	млн євро	%	млн євро	%	млн євро	%	млн євро	%	млн євро	%
Македонія	101	23,4	16	3,7	143	33,2	115	26,7	0	0,0	56	13,0
Норвегія	658	27,4	458	19,1	509	21,2	700	29,2	37	1,5	36	1,5
Нідерланди	856	21,3	1172	29,1	943	23,4	262	6,5	235	5,8	557	13,8
Португалія	1116	38,7	133	4,6	554	19,2	748	25,9	39	1,4	296	10,3
Польща	553	32,1	99	5,7	867	50,3	53	3,1	77	4,5	73	4,2
Швеція	486	8,6	996	17,5	316	5,6	2848	50,2	536	9,4	496	8,7
Словаччина	133	16,7	19	2,4	241	30,3	379	47,6	0	0,0	24	3,0
Словенія	63	13,9	9	2,0	111	24,4	209	46,0	5	1,1	57	12,6
Туреччина	477	61,7	148	19,1	34	4,4	56	7,2	3	0,4	55	7,1
Велика Британія	7074	21,2	6745	20,2	4749	14,2	10038	30,1	2061	6,2	2687	8,1

Примітка. I – промислове устаткування; II – засоби інформатики та оргтехніки; III – вантажні автомобілі та автобуси; IV – легкові автомобілі; V – судна, літаки, залізничний транспорт; VI – інші види устаткування.

Міжнародне виробниче кооперування — це найрозповсюдженіший вид міжнародних виробничо-технічних зв'язків підприємств¹. Воно є наслідком спеціалізації національних виробництв, що взаємодіють у системі міжнародного поділу праці, базується на предметній спеціалізації і виступає як форма часткового та загального поділу праці у світовому господарстві.

Міжнародне виробниче кооперування означає включення країни в міжнародний поділ праці в рамках “вертикальної моделі міжнародного поділу праці”, тобто за умови збереження автономності виробничого процесу в національних кордонах.

Таким чином, міжнародна кооперація виробництва — це заснований на міжнародному поділі праці внаслідок здійснення на договірній основі про спільну діяльність сталий обмін між країнами виробами, які є елементами кінцевої продукції і виготовляються ними з найбільшою економічною ефективністю. Юридично самостійні виробники різних країн внаслідок здійснення на договірній основі спільної діяльності створюють окремі види продукції, що мають чітко визначене адресне призначення і є складовими кінцевої продукції [58, с. 613; 63, с. 26].

Основною ланкою міжнародної виробничої кооперації і прямих зв'язків є договори (контракти), які укладаються господарюючими суб'єктами на основі відповідних міжурядових, галузевих і міжвідомчих угод і являють собою підставу (до створення митного союзу) для митних органів під час пропуску товарів, що поставляються по кооперації, через кордон.

До операцій виробничої кооперації відносяться:

- ♦ поставка сировини, матеріалів, вузлів, деталей, запасних частин, заготовок, напівфабрикатів, комплектуючих та інших виробів галузевого та міжгалузевого призначення, що технологічно взаємопов'язані і необхідні для спільного виготовлення кінцевої продукції;

¹ За об'єктом зв'язків міжнародна кооперація, крім виробничої, може бути науково-технічною, науково-виробничою, збутовою, маркетинговою.

- ◆ надання послуг по виконанню проектних і ремонтних робіт, по технічному обслуговуванню та здійсненню технологічних операцій, що зв'язані з виготовленням та реалізацією кінцевої продукції [27].

Особливості міжнародного виробничого кооперування:

- ◆ суб'єктами кооперації є промислові підприємства з різних країн;
- ◆ кооперація не супроводжується створенням будь-яких організаційних структур;
- ◆ сторони на основі попереднього узгодження умов спільної діяльності пристосовують своє виробництво до здійснення кооперації;
- ◆ проведення уніфікації об'єкта кооперування, тобто введення спільних технічних вимог, технічної документації, вимог техніки безпеки;
- ◆ закріплення в договірному порядку в якості головних об'єктів кооперування видів комплектуючих виробів, напівфабрикатів, технологій тощо;
- ◆ розподіл між сторонами в межах узгодженої програми завдань, закріплення виробничої спеціалізації та координація їх господарчої діяльності;
- ◆ додержання графіка виконання виробничих програм в узгоджених обсягах, асортименті, якості;
- ◆ довгостроковість, стабільність та регулярність відносин між партнерами, що підвищує їх зацікавленість у такого роду зв'язках і веде до встановлення між кооператорами установлених виробничих і технологічних зв'язків, тісної взаємодії та взаємозалежності;
- ◆ різний соціально-економічний характер відносин між партнерами, що залежить від того, чи є кооперування внутрішньофірмовим або міжфірмовим.

Розвиток міжнародного виробничого кооперування зумовлений такими чинниками:

- ◆ суттєве ускладнення продукції, що виготовляє підприємство. Це практично виключає яку-небудь

можливість масового випуску усіх компонентів машин та устаткування на одному підприємстві;

- ◆ зростання капіталоємності виробництва та ускладнення програм організації випуску нової продукції, що потребує великих фінансових коштів;
- ◆ загострення конкурентної боротьби на світовому ринку змушує підприємства знижувати витрати виробництва на одиницю виготовленої продукції. Для машинобудівництва в розвинутих країнах характерним є виготовлення уніфікованих компонентів кінцевої продукції спеціалізованими фірмами на виробничих потужностях великих компаній. Це дає можливість компаніям підвищити ступінь використання власних площ та устаткування, збільшити серійність випуску продукції, удосконалити технологію, знизити витрати на робочу силу тощо;
- ◆ розвиток співробітництва між окремими компаніями. У сучасних умовах одна компанія не може в короткі строки вирішити складні виробничі проблеми щодо розроблення та створення принципово нових конструкцій та виробів;
- ◆ поступове зниження ставок мита між розвинутими країнами, особливо на комплектуючі вироби, а також значний розрив у рівні мита на проміжну продукцію та готові вироби у країнах, що розвиваються.

Між українськими підприємствами та підприємствами СНД виробнича кооперація здійснюється на основі Угоди про загальні умови і механізм підтримки розвитку виробничої кооперації підприємств і галузей держав – учасниць СНД та Положення про порядок поставок і митного оформлення продукції за виробничою кооперацією підприємств і галузей держав – учасниць СНД [15,26].

Метою Угоди є створення загального економічного простору на базі ринкових відносин, забезпечення сприятливих

умов для підтримання і взаємовигідного розвитку виробничої кооперації і прямих зв'язків між підприємствами та галузями в межах Співдружності.

Сторони повинні проводити погоджену політику у сфері розвитку міжнародної спеціалізації та кооперації виробництва, умов їх здійснення; визначення пріоритетів у галузях промисловості; сприяння розробленню і реалізації спільних пріоритетів у галузях промисловості; сприяння розробленню і реалізації спільних проектів і програм; проведення багатосторонньої координації виробництва, включаючи сферу конверсії оборонних галузей.

Головні умови цієї Угоди:

- ◆ сторони не застосовують ввізного та вивізного мита, податків, акцизів і кількісних обмежень щодо товарів, які поставляються по кооперації;
- ◆ порядок поставок спеціальних комплектуючих виробів, призначених для виробництва озброєння та військової техніки, а також інших специфічних товарів, що підлягають нетарифним заходам регулювання з метою додержання встановлених міжнародних гарантій, визначається окремими міжурядовими угодами;
- ◆ сторони не перешкоджають відкриттю рахунків у своїх банках у порядку і в терміни, передбачені їх національним законодавством. Вони доручають відповідним організаціям здійснювати роботу, пов'язану із зближенням законодавства і практики господарювання у цій сфері;
- ◆ сторони утримуються від вимог оплати товарів (робіт, послуг), що поставляються, у вільно конвертованій валюті;
- ◆ підприємства реалізують вироблену ними продукцію (роботу, послуги) за цінами, що визначаються ними за погодженням між собою;
- ◆ сторони забезпечують створення умов, необхідних для безперешкодного здійснення розрахунків за поставки

продукції та послуги. Порядок відкриття та ведення взаємних рахунків встановлюється відповідно до домовленості між центральними (національними) банками сторін;

- ◆ сторони погоджують умови надання кредитів та інвестицій, що стимулюють розвиток кооперації в наукоємних виробництвах та експортно орієнтованих галузях, а також випуск імпортозамінної продукції;
- ◆ сировина, матеріали та комплектуючі вироби, які поставляються в межах цієї Угоди, не підлягають реекспорту в треті країни, у тому числі іноземним фізичним, юридичним особам або міжнародним організаціям, без письмової згоди уповноваженого органу держави-постачальника;
- ◆ з метою розвитку інтеграційних процесів у виробничій сфері проводиться послідовна робота з координації та зближення норм національного законодавства щодо господарюючих суб'єктів у частині регулювання коопераційних зв'язків підприємств і галузей;
- ◆ організовується спільне опрацювання таких проблем:
 - розроблення типових договорів і угод про довготермінову виробничу кооперацію;
 - проведення маркетингових, лізингових досліджень, організація виставок і надання рекламних послуг;
 - розвиток між державами — учасницями Співдружності та іншими заінтересованими державами сучасних інформаційних комунікацій, що забезпечують сприяння у пошуку партнерів, підготовці, укладанні та виконанні договорів (контрактів);

г) здійснення спільних заходів щодо підготовки спеціалістів.

Галузеві та міжгалузеві угоди про виробничу кооперацію з міністерствами та відомствами держав — учасниць СНД з боку України укладаються відповідними центральними органа-

ми виконавчої влади за напрямками. Обсяг продукції, що поставляється за виробничою кооперацією в рамках цих угод і підлягає квотуванню, визначається відповідними міністерствами і відомствами в межах експортних квот, установлених Кабінетом Міністрів України.

Ці угоди реалізуються шляхом укладання на їхній основі договорів (контрактів), які подаються до митниці за місцем їх державної реєстрації. Митні органи здійснюють декларування та облік продукції (надання послуг), що поставляється за виробничою кооперацією.

У міжнародному виробничому кооперуванні виділяють три форми:

- ♦ поставка або обмін між кооператорами комплектуючими виробами для здійснення наступного складання кінцевої продукції на підприємствах кожного з партнерів або одного з них;
- ♦ кооперування на основі організації спільного виробництва. Сторони об'єднують зусилля та кошти щодо реалізації конкретних програм створення та випуску нового єдиного кінцевого продукту;
- ♦ кооперування шляхом погодження виробничих програм. Асортимент продукції розподіляється між підприємствами, об'єднуються зусилля щодо спільних виступів у торгах, здійснюється співробітництво шляхом використання вільних потужностей кооперантів [58, с. 620].

Спільні підприємства Ефективною формою спільної підприємницької діяльності між українськими суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності є створення спільних підприємств (СП).

Спільне підприємство — це підприємство (організація) будь-якої організаційно-правової форми, іноземні інвестиції в статутному фонді якого становлять не менше ніж 10% [12].

Сутність спільних підприємств полягає в тому, що вони базуються на спільному капіталі вітчизняних та іноземних партнерів, на спільному управлінні та на спільному розподілі результатів (прибутку) та ризиків.

Загальною метою створення СП є поліпшення довгострокових перспектив одержання прибутку підприємством шляхом реалізації угод про:

- ◆ спеціалізацію та кооперування виробництва;
- ◆ спорудження великих промислових та інших об'єктів, які потребують складного та дорогого устаткування, великих капіталовкладень;
- ◆ налагодження виробництва нових видів продукції (послуг);
- ◆ здійснення науково-технічного співробітництва, у тому числі спільного використання капіталів, ліцензій, технологічного досвіду та знань.

Створення СП являє собою нову форму поділу ринку, форму погодження між підприємствами про спільну експлуатацію нової виробничої сфери шляхом об'єднання капіталів, які належать підприємцям двох або декількох країн.

Стимулом до заснування СП можуть бути чотири категорії мотивів:

а) правові:

- ◆ законодавча заборона створення філій іноземних компаній без участі в них місцевих партнерів та дискримінаційні дії уряду приймаючої країни;
- ◆ можливість отримати певні пільги з боку країни-реципієнта (наприклад, пільгове оподаткування для іноземних фірм за участю місцевого партнера);

б) виробничі:

- ◆ можливість використати наявні переваги партнера, коли інший партнер зазнає нестачу того чи іншого виду ресурсу, необхідного йому для прибуткової реалізації виробничого потенціалу (фінансові, трудові ресурси,

сировинні матеріали, технології, патенти, управлінські кадри);

- ♦ бажання розширити зовнішньоекономічні операції та підвищити ефективність виробництва (наприклад, досягається економія на масштабах за рахунок зростання обсягів виробництва та збільшення оперативного розподілу накладних витрат);

в) ринкові:

- ♦ зростання витрат, пов'язаних з розвитком підприємництва та загостренням конкуренції на світовому ринку. Об'єднуючи ресурси, фірми підвищують свої шанси в боротьбі з потужними конкурентами. Створюються більші можливості щодо підвищення якості і конкурентоспроможності виробленої продукції та послуг;
- ♦ можливість для партнерів злити частки своїх виробничих потужностей, залишивши неторканою національну власність материнських компаній, що дає визначні політичні та пільгові переваги;
- ♦ досягнення більш повного задоволення потреб населення країн у високоякісних товарах і послугах;

г) зменшення ризику:

- ♦ у тих випадках, коли здійснення капіталовкладень у конкретній країні пов'язане з певними економічними або політичними ризиками, доцільніше залучати до цієї справи місцевого партнера;
- ♦ можливість розподілу ризику. Найчастіше цим мотивом керуються компанії, які здійснюють спільне підприємництво у сфері НДДКР, а також у тих галузях виробничої діяльності, що потребують великих первісних інвестицій і де кінцеві результати важкопередбачувані.

Головна перевага спільного підприємництва — це створення сприятливих стартових умов для нового виробництва. Але створення СП пов'язано з деякими недоліками:

- ♦ зіткнення інтересів партнерів. Причиною суперечностей можуть бути питання накопичення і розподілу прибутку, а також такі аспекти ведення справ як загальна стратегія фірми, науково-дослідна діяльність, стиль управління, обмін і контроль, маркетингова політика і стратегія, особливий склад фірми;
- ♦ спільне підприємництво означає поєднання двох і більше корпоративних культур (ліній поведінки, методів ведення справ тощо), які часто можуть бути досить різними. Якщо не вдається подолати ці відмінності, добитися взаєморозуміння і довіри, то підприємство приречене на провал;
- ♦ додаткові витрати на підготовку для початку спільної діяльності. Вони можуть виникати на всьому протязі створення СП: на етапах первісних контактів з потенційними партнерами, попередніх переговорів щодо укладення договору про співробітництво, а також конкретного планування та організації завдань для кожного з партнерів;
- ♦ витрати на комунікацію та координацію дій між партнерами. Спільна діяльність партнерів спонукає до розроблення певних інформаційних та комунікаційних механізмів, які не потрібні звичайному підприємству. Створення та впровадження таких механізмів пов'язано з підвищеними витратами на контролювання щодо їх додержання та ефективного функціонування;
- ♦ проблема розподілу контролю. Ефективне керування СП передбачає врахування двох конкуруючих цілей: перша — створити стимули, які спонукали б партнерів виділити необхідні ресурси для функціонування нового підприємства; друга — змусити партнерів відмовитись від деякого обсягу контролю над цими ресурсами. Оскільки мотиви фірм при створенні СП, як правило, різні, то їх інтереси та вимоги вступають у протиріччя.

Розподіл функцій управління також може стати причиною скасування переговорів щодо створення СП.

Спільні підприємства мають свої особливості та характерні риси:

- ◆ СП створюються шляхом часткового об'єднання активів (грошові кошти, будівлі та обладнання, інтелектуальна власність тощо);
- ◆ підприємства-партнери поділяють відповідальність, яка пов'язана з управлінням, що здійснюється за допомогою створення нових органів управління у кожному з них;
- ◆ довгострокові капіталовкладення;
- ◆ спільне підприємництво може охоплювати тільки частину діяльності партнерів. Кожен з них має право зберігати свою виробничу індивідуальність та продовжувати реалізовувати проекти, які не підпадають під угоди про співробітництво;
- ◆ увесь обсяг спільної діяльності не може складатися з окремих самостійних підпроектів і тому якість та інтенсивність взаємозв'язків між партнерами суттєво впливає на результати;
- ◆ розподіл між партнерами прибутку та ризиків здійснюється відповідно із внеском капіталу кожного з них.

Найважливішими ознаками, за якими можна класифікувати СП, такі [49, с. 148; 55 с. 399; 68, с. 27]:

- ◆ вид діяльності. Розрізняють виробничі, торговельні, впроваджувальні, сервісні та інші види СП. У випадку, якщо підприємство планує здійснювати види діяльності, які потребують отримання спеціального дозволу (ліцензії), то його необхідно отримати до початку практичної діяльності;
- ◆ організаційно-правова форма. Це може бути акціонерне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю, товариство з додатковою відповідальністю, повне або

- командитне товариство. СП створюються з різними частками в акціонерному капіталі:
- частка іноземного партнера більше ніж 50% (мажоритарна участь);
 - партнерам належать однакові частки (паритетна участь);
 - частка іноземного партнера менше ніж 50% (міноритарна участь) [55, с. 398].
- ◆ комплексність співробітництва. За цією ознакою СП поділяються на:
 - рівноправні, для яких характерна загальна відповідальність за управлінські рішення, що приймаються, та загальний фінансовий ризик;
 - договірні, коли підприємства укладають договір про співробітництво, у якому обумовлюється розподіл прибутків, витрат, ризиків;
 - ◆ за кількістю країн-учасниць:
 - двосторонні (СП створюється за участю партнерів, які походять з двох країн);
 - багатосторонні (СП створюється за участю партнерів, які походять з декількох країн);
 - ◆ вид зв'язку економічних етапів. За цією ознакою СП поділяються на:
 - горизонтальні — інтеграція однакових виробничих або торговельних етапів;
 - вертикальні — інтеграція послідовних виробничих або торговельних етапів;
 - діагональні — кооперація підприємств різних галузей та/або різних етапів виробництва та торгівлі;
 - ◆ вплив на управління. СП можуть бути:
 - рівноважні, тобто партнери мають однакове право впливати на прийняття рішень;
 - асиметричні, тобто домінує вплив одного з партнерів;

- ◆ за місцезнаходженням. Залежно від головних мотивів створення СП бувають:
 - національні, тобто СП з місцевим (національним) партнером. Це найрозповсюджений вид СП. При цьому в якості головної мети виступає використання переваг місцевого партнера;
 - міжнародні, тобто СП двох партнерів з різних країн на території третьої країни. У цьому випадку головною метою є використання сприятливих факторів підприємницького середовища.

Загальна класифікація спільних підприємств за різними ознаками наведена на рис. 6.3.

Спільні підприємства реєструються в країні одного із засновників на основі діючого в ній законодавства. Це визначає місцезорозташування її штаб-квартири та національність.

В Україні немає спеціального закону, який регулював би розвиток СП. Їх діяльність регулюють окремі положення, які містяться в законодавчих актах, у яких встановлені правові основи зовнішньоекономічної діяльності. Це Закони України “Про зовнішньоекономічну діяльність”, “Про господарчі товариства”, “Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон”, “Про підприємництво”, “Про режим іноземного інвестування” та ін.

Договори (контракти) про створення СП підлягають державній реєстрації в районних державних адміністраціях за місцем їх розташування. Для цього засновники СП подають документи, які передбачені Положенням про державну реєстрацію суб’єктів підприємницької діяльності [24]:

- ◆ резиденти:
 - рішення власників про створення суб’єкта підприємницької діяльності (установчий договір);
 - статут;
 - реєстраційну картку, яка водночас є заявою про державну реєстрацію;

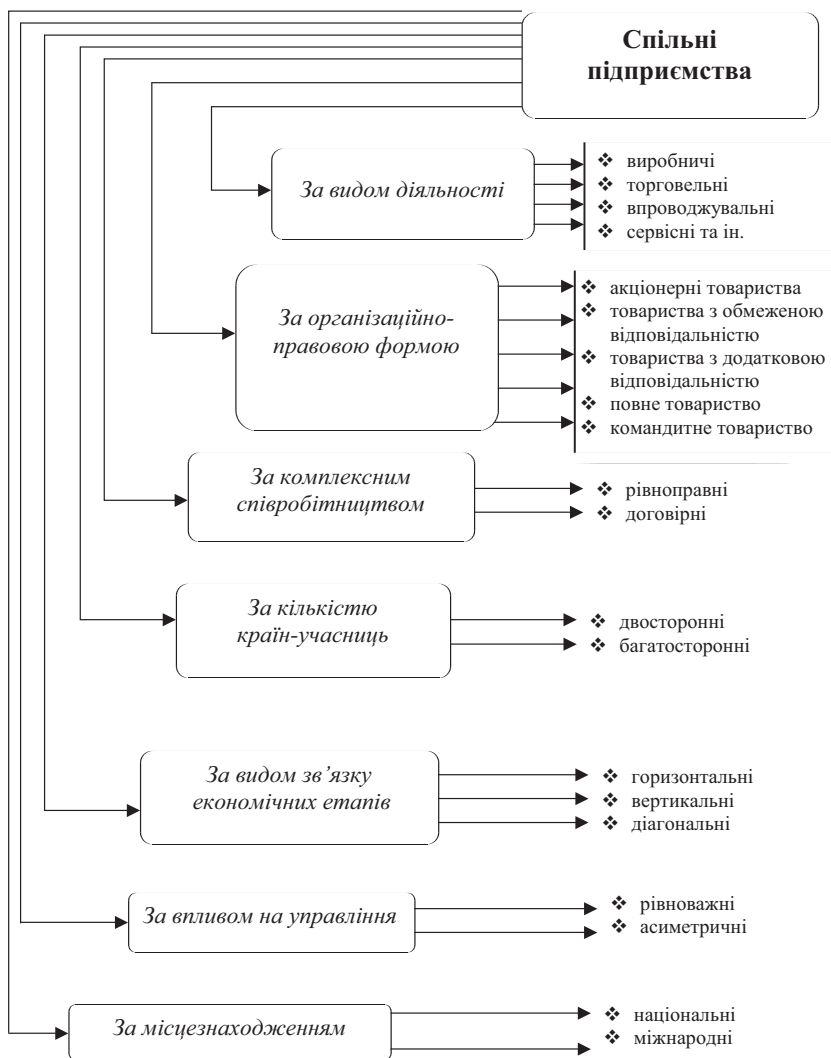


Рис. 6.3. Види спільних підприємств

- документ, який підтверджує сплату реєстраційного збору;
- рішення Антимонопольного комітету про згоду на створення спільного підприємства;
- ♦ юридичні особи-засновники до вказаних документів ще подають нотаріально завірену копію свідоцтва про державну реєстрацію цієї юридичної особи;
- ♦ нерезиденти — документ, який свідчить про його реєстрацію в країні місцезнаходження. Цей документ повинен бути завірений згідно із законодавством країни його видачі, перекладений українською мовою і легалізований у консульській установі України або завірений у посольстві відповідної держави в Україні і легалізований у Міністерстві іноземних справ.

Економічною основою діяльності СП є статутний фонд. При його формуванні важливо правильно визначити вартісну частку участі кожного партнера, тому що прибутки, як правило, розподіляються з урахуванням цих внесків. Партнери роблять внески у товарній або грошовій формі, а також у формі інтелектуальної власності.

При формуванні статутного фонду українська сторона — учасник СП виділяє земельні ділянки, тобто надає право користування землею, приміщення, машини, обладнання, а також трудові ресурси, необхідні для здійснення виробничої діяльності.

Участь іноземних партнерів СП проявляється, як правило, в тому, що вони надають устаткування, технологічні карти, патенти, ліцензії або інші форми інтелектуальної власності. В агропромисловому виробництві можуть надаватися відповідні сорти сільськогосподарських культур, племінних тварин, хімічні засоби захисту рослин і тварин. Можуть також надаватися різні транспортні засоби.

Іноземні учасники СП забезпечують навчання працівників і надають консультаційну допомогу в процесі використання технологічних операцій.

Важливим та складним питанням, яке виникає при формуванні статутного фонду, є визначення методики вартісного оцінювання переданих у користування СП земельних ділянок, приміщень, будівель, споруд та інших основних фондів українських підприємств, а також затрат праці українських партнерів.

Після визначення статутного фонду розробляється техніко-економічне обґрунтування створення СП або його бізнес-план. У ньому визначається:

- ◆ мета і завдання створення СП;
- ◆ обґрунтовується виробнича програма;
- ◆ потреба в земельних ділянках, матеріально-технічних засобах, трудових ресурсах;
- ◆ джерела надходження коштів для формування основних і оборотних фондів;
- ◆ умови збуту продукції;
- ◆ обсяги та строки надходження доходів та їх розподіл;
- ◆ принципи економічних відносин партнерів та схеми управління діяльністю СП;
- ◆ порядок переведення в зарубіжні країни доходів у грошовій або товарній формі, що належать іноземним партнерам, особливості оподаткування діяльності СП;
- ◆ інші питання, пов'язані зі створенням і функціонуванням СП.

На основі техніко-економічного обґрунтування або бізнес-плану розробляється статут та інші установчі документи СП.

Установчі документи СП повинні містити відомості, передбачені законодавством України для відповідних організаційно-правових форм підприємств, а також про державну належність їх засновників.

У статуті СП визначаються форми і органи управління виробничою діяльністю, штати, функціональні обов'язки управлінського персоналу – всі ці положення повинні відповідати чинному законодавству України.

В окремих випадках враховується діюче законодавство тих зарубіжних країн, фірм або компаній, які є учасниками спільної діяльності. Ці законодавчі акти враховується лише тоді, коли вони не суперечать чинному законодавству України. Вищим органом управління СП є Рада учасників, членам якої надається кількість голосів пропорційно вартості їх часток у статутному фонді.

Оперативне вирішення поточних питань здійснюється виконавчим органом СП — виконавчою дирекцією, до складу якої входять комерційний, технічний, фінансовий директора та директор по персоналу.

Посадові особи СП можуть комплектуватися як із числа засновників, так і з числа осіб, прийнятих на роботу за наймом. Іноземним посадовим особам СП дозволу на працевлаштування не потрібно.

Спільне підприємство може утворювати такі фонди: резервний (страховий) фонд, фонд розвитку виробництва і соціального розвитку, представницький фонд та інші фонди, кошти яких необхідні для забезпечення нормальної діяльності СП. Порядок і обсяги створення та використання таких фондів визначаються відповідними установчими документами.

Завершальна стадія у діяльності СП — визначення результатів його роботи, що втілюється в одержанні певного прибутку та його використанні.

Прибуток СП визначається як решта надходжень від виробничо-господарської діяльності, яка залишається в розпорядженні підприємства після відшкодування матеріальних витрат, виділення коштів на оплату праці, сплати процентів за користування кредитними коштами банків, розрахування з податковою службою, відрахування належних сум для створення і поповнення статутного фонду, відшкодування збитків від реалізації продукції.

За рішенням Ради учасників визначається порядок використання прибутку. Весь прибуток або його певна частина мо-

же бути направлена на розширення виробничої діяльності, на підготовку і перепідготовку кадрів. Якщо немає потреби у розширенні виробництва, то весь прибуток (або його частина) розподіляється між учасниками СП відповідно до їх частки у статутному фонді.

Майно, що ввозиться в Україну, як внесок іноземного інвестора до статутного фонду СП (крім товарів для реалізації або власного споживання) звільняється від обкладення митом. Митні органи пропускають таке майно на підставі виданого підприємством простого векселя на суму мита з відстроченням платежу не більше як на 30 календарних днів з дня оформлення ввізної митної декларації.

Вексель погашається і ввізне мито не справляється, якщо в період, на який дається відстрочення платежу, це майно заховане на баланс підприємства.

Якщо протягом 3 років з часу зарахування іноземної інвестиції на баланс спільного підприємства дане майно відчується (наприклад, у зв'язку з припиненням діяльності), то СП сплачує ввізне мито, яке обчислюється, виходячи з його митної вартості.

Спільні підприємства самостійно визначають умови реалізації продукції (робіт, послуг), у тому числі ціну на них, а також приймають рішення про патентування (реєстрацію) за кордоном винаходів, промислових зразків, товарних знаків та інших об'єктів інтелектуальної власності, які їм належать.

Продукція СП не підлягає ліцензуванню і квотуванню за умови її сертифікації як продукції власного виробництва.

Податки сплачуються спільними підприємствами відповідно до українського законодавства.

Згідно із Законом України “Про режим іноземного інвестування”, підприємствам з іноземними інвестиціями українським урядом надаються різні гарантії:

- ♦ гарантії компенсації і відшкодування збитків іноземним інвесторам, включаючи упущену вигоду і моральну

шкоду, завданих їм внаслідок дій, бездіяльності або неналежного виконання державними органами обов'язків щодо підприємств з іноземними інвестиціями;

- ♦ гарантії в разі зміни законодавства. Якщо законодавчо будуть змінюватися гарантії захисту іноземних інвестицій, то протягом 10 років з дня набрання чинності таким законодавством на вимогу іноземного інвестора застосовуються державні гарантії захисту іноземних інвестицій, зазначені в цьому Законі;
- ♦ гарантії щодо примусових вилучень, незаконних дій державних органів. Іноземні інвестиції не підлягають націоналізації: їх не мають права реквізувати, за винятком здійснення рятівних заходів у разі стихійного лиха, аварій, епідемій. Рішення про реквізицію іноземних інвестицій та умови компенсацій можуть бути оскаржені в суді;
- ♦ гарантії в разі припинення інвестиційної діяльності. Іноземні інвестори мають право на повернення не пізніше 6 місяців з дня припинення цієї діяльності своїх інвестицій в натуральній формі або у валюті інвестування в сумі фактичного внеску без сплати мита, а також доходів із цих інвестицій у грошовій чи товарній формі за реальною ринковою вартістю на момент припинення інвестиційної діяльності;
- ♦ гарантії переказу прибутків, доходів та інших коштів, одержаних внаслідок здійснення іноземних інвестицій. Іноземні інвестори після сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів гарантують безперешкодний і негайний переказ за кордон їх прибутків, доходів та інших коштів в іноземній валюті.

Суперечки між партнерами спільних підприємств розглядаються в судах та/або арбітражних судах України або за домовленістю сторін у третейських судах, у тому числі за кордоном.

В Україні СП стають помітним елементом ринкового сектора. Матеріально-технічне забезпечення виробництва та збут продукції, фінансування поточних та інвестиційних операцій, підбір персоналу та соціальне забезпечення своїх працівників ці підприємства здійснюють на основі горизонтальних зв'язків з внутрішніми та іноземними партнерами без участі державних органів економічного управління.

Для розвитку спільних підприємств в Україні останніми роками характерним є розширення їх масштабів, видів та сфер діяльності. Однак кількість їх щорічно знижується. Якщо в 1996 р. діяло 9901 СП, то у 2003 р. — 5605, тобто їх кількість зменшилась у 1,8 разу. Це пов'язано з ліквідацією підприємств (наприклад, у 2002 р. із 379 СП, які припинили діяльність, 190 було ліквідовано) або з проведенням того чи іншого виду реорганізації (злиття, приєднання, перетворення тощо)¹.

Найбільша кількість спільних підприємств (понад 95%) діє в обробній промисловості, у тому числі 22% — в машинобудуванні і металообробці, 12% — у деревообробній і целюлозно-паперовій галузях. Найпотужніші спільні підприємства (з максимальною кількістю штатних працівників — 373) створені в паливно-енергетичній промисловості, де випускається найбільше продукції у розрахунку на одного штатного працівника².

Основні економічні показники (продуктивність праці, фондівіддача тощо) у цілому за сукупністю спільних підприємств вищі, ніж у державних підприємств.

Останніми роками діяльність СП в цілому була прибутковою (середній загальний прибуток становив щорічно близько 500 млн грн). Однак у промисловості країни діяльність СП ще збиткова. Ця ж тенденція спостерігається в сільському господарстві та заготівельній галузі, де збитки перевищують при-

¹ Статистичний щорічник України за 2003 р. — К: Консультант, С.83

² www.tematdr.ru/publish/article art — id/1135843 — id.

бутки відповідно в 15 та 376 разів. Зі значними прибутками працюють спільні підприємств в таких галузях, як будівництво (прибутки перевищують збитки приблизно в 6 разів), наука і наукове обслуговування (в 14 разів), а також матеріально-технічне постачання і збут (в 688 разів)¹.

Про структуру іноземних інвестицій у спільні підприємства України свідчать дані табл. 6.2².

Таблиця 6.2

Структура іноземних інвестицій у СП за галузями економіки

Галузі економіки	Прямі іноземні інвестиції, % до підсумку	Прямі іноземні інвестиції на одне СП, % до середнього рівня	Частка СП, які виробляють продукцію, %	Прямі іноземні інвестиції з України, % до інвестицій в Україну	Частка прямих іноземних інвестицій у загальних капіталовкладеннях, %
1	2	3	4	5	6
Усього	100	100	28,6	1,3	4,0
Промисловість	65,5	215,6	57,4	0,6	6,7
Сільське господарство	1,5	70,3	43,2	-	1,3
Транспорт і зв'язок	4,1	101,8	8,0	20,9	1,5
Будівництво	2,4	49,5	17,7	0,2	4,2
Торгівля і громадське харчування	13,3	27,6	14,4	0,0006	23,9
Матеріально-технічне постачання	0,2	40,5	13,4	6,6	-
Виробничі види побутового обслуговування	1,2	40,3	50,0	-	6,5

¹ [www.tematdr.ru/publish/article art — id/1135843 — id](http://www.tematdr.ru/publish/article_art_id/1135843_id).

² Там само.

Продовження табл. 6.2

1	2	3	4	5	6
Житлово-комунальне господарство	0,4	78,1	47,5	0,2	0,09
Охорона здоров'я, культура та соціальне забезпечення	4,6	242,0	9,6	0,2	1,5
Наука і наукове обслуговування	0,4	19,0	30,0	0,2	-

Частка прямих іноземних інвестицій у капітальних вкладеннях, що спрямовуються на розвиток української економіки, незначна – 4%. Найбільше зацікавлені іноземні інвестори в розвитку СП у сфері торгівлі і громадського харчування (23,9%), але в цій галузі незначна їх кількість виробляє продукцію (14,4%). Таким чином, значний обсяг іноземних коштів вкладається у посередницькі послуги.

Найвигіднішим є інвестування тих СП, які виготовляють продукцію, але їх частка становить тільки 28,6% загальної кількості. Найбільше іноземних інвестицій припадає на промисловість (65,5%). Для інших галузей народного господарства країни ця частка надзвичайно мала, особливо в таких важливих галузях, як транспорт і зв'язок (4,1%), будівництво (2,4%), сільське господарство (1,5%). Значний обсяг іноземних інвестицій, що вкладаються в розвиток СП, не використовується безпосередньо для технологічного забезпечення виробництва.

У сфері науки і наукового обслуговування 30% підприємств виробляють продукцію, яка у своїй основі містить новіші технологічні ідеї та розробки. Прикладом може бути діяльність СП Національні академії наук України. На базі її науково-дослідних організацій засновано 30 СП.

З даних табл. 6.2 можна зробити висновок, що сфера діяльності українських СП достатньо широка, і співробітництво з іноземними інвесторами в матеріальній

сфері економіки, науці і науковому обслуговуванні є фактором, який позитивно впливає на науково-технічний розвиток економіки, бо створює можливості для наближення виробництва до рівня розвинутих країн світу.

Українські СП зосереджуються, як правило, у промислових центрах і регіонах. В Одеській області створення сприятливого клімату для іноземних інвесторів є найважливішим напрямом розвитку регіону. Засновниками підприємств з іноземними інвестиціями в області є фірми із 62 країн світу. У створення на території області майже 600 таких підприємств іноземні інвестори вже вклали близько 310 млн дол. США. Найпривабливішими для іноземних інвесторів є торгівля, нафтопереробка, транспорт та зв'язок, харчова промисловість, машинобудування та металообробка, будівництво, операції з нерухомістю.

Найбільшими СП в Одеській області є ТОВ “Трансінвест-сервіс”, ТОВ “Вітмарк-Україна”, ТОВ “Одеський портовий виробничо-перевалочний комплекс”, “Механікі Україна”, ЗАО “Іллічівський маслоекстраційний завод”, “Аквавінтекс”.

В області діють СП з молдовським та румунським капіталом — зареєстровано по 21 СП. Основні види діяльності підприємств з молдовськими партнерами: лісопильне виробництво та деревообробка, загальне будівництво будівель, видобування каменю для будівництва, розроблення гравійних та піщаних кар'єрів, виробництво будівельних матеріалів, оптова торгівля тощо. Основні види діяльності українсько-румунських підприємств: роздрібна та оптова торгівля товарами, лісоматеріалами, оброблення брухту та відходів кольорових металів, ігровий бізнес та інша діяльність у сфері відпочинку та розваг.

Значна роль належить СП у розвитку взаємовідносин підприємців області та Росії. Створено понад 120 підприємств з іноземними інвестиціями за участю іноземних фірм. Але обсяг прямих інвестицій в них становить усього 1,9 млн дол. США (32 підприємства).

Перспективні напрями галузевої спеціалізації СП в регіоні:

- ♦ сервісні послуги (організація міжнародного туризму та відпочинку; авто-, авіа та інші перевезення, експлуатація готелів, кемпінгів, ресторанів та ін.);
- ♦ будівництво, виробництво будматеріалів для реконструкції та нового будівництва жилих та офісних приміщень, готелів з наступної здачею в оренду іноземним фірмам за валюту;
- ♦ створення СП в агропромисловому комплексі на базі вирощування, перероблення та випуску готової продукції (виноград, соки, вина, різні олії для парфумерії, морепродукти);
- ♦ створення СП в галузі виробництва товарів народного споживання (взуття, одягу, парфумерно-косметичних виробів тощо);
- ♦ наукоємне виробництво (розроблення та впровадження нових приладів, технологічних систем, ліній, складання комп'ютерного устаткування на базі існуючих підприємств).

Серед інших тенденцій розвитку українських СП можна виділити такі: переважна кількість партнерів із країн, що розвиваються; створюються СП, як правило, на двосторонній основі та орієнтуються на виробництво товарів, якими світові ринки недостатньо насичені; обережність іноземних партнерів у великих інвестиціях та досить активна участь малих зарубіжних фірм, орієнтованих на швидку віддачу невеликих інвестицій [49, с. 147].

Запитання для самоконтролю

1. На чому ґрунтується існування зовнішньоторговельної та виробничо-інвестиційної моделей ЗЕД підприємства?
2. У чому специфіка експортно-імпортних операцій?
3. Які характерні риси зовнішньої торгівлі товарами?
4. У чому сутність зустрічної торгівлі?
5. Які характерні риси зовнішньої торгівлі послугами?
6. Чим характеризується зовнішня торгівля продукцією інтелектуальної праці?
7. Які особливості зовнішньої торгівлі ліцензіями?
8. У чому сутність зовнішньої торгівлі інжиніринговими послугами?
9. Які характерні риси міжнародного лізингу?
10. У чому специфіка міжнародного виробничого кооперування?
11. Яку роль відіграють спільні підприємства? Їх характерні риси.

Розділ 7. Підприємство у спеціальних правових режимах зовнішньоекономічної діяльності

Ключові терміни: *вільна економічна зона; зони вільної торгівлі: торговельно-виробничі, вільні митні, вільні порти, транзитні; інвестиційна політика; інвестиційний клімат; податкові пільги; офшор; валютний режим ВЕЗ; державне регулювання ВЕЗ; спеціальні правові режими торгівлі; прикордонна торгівля.*

На території України до спеціальних правових режимів відносяться спеціальні (вільні) економічні зони (ВЕЗ) та спеціальні правові режими торгівлі, товарообігу (прикордонна, прибережна торгівля).

7.1. Спеціальні (вільні) економічні зони

Сутність вільних економічних зон

Особливості формування політики відкритої економіки в Україні і створення вільних економічних зон складаються, виходячи з безпрецедентних умов, які виникли на перехідному етапі трансформації економічних відносин. В Україні, як і в інших державах, які виникли на території колишнього СРСР, ці процеси за багатьма параметрами значно відрізняються від процесів, які відбуваються в інших країнах, де механізми ринкових відносин є звичайними у соціально-економічному розвитку (наприклад, США, Західна Європа), або де державна політика “відкритих дверей” сприяла глибокому залученню національної економіки в процес створення вільних економічних зон (наприклад, Китай).

Світовий досвід функціонування таких зон свідчить про те, що до їх формування треба підходити надзвичайно зважено, всебічно і об'єктивно оцінивши всі позитивні й негативні наслідки їхньої діяльності.

В економічній літературі є різні формулювання її сутності. Наведемо визначення, яке дали експерти ООН [53,с.11]: це обмежені регіони, які характеризуються такими основними рисами:

- ♦ в них відсутнє мито (або воно фіксується на мінімальному рівні), на ввезення та вивезення устаткування, вихідних і проміжних матеріалів, а також готової продукції на експорт при максимальному спрощенні всіх процедур, зумовлених експортно-імпортними операціями;
- ♦ існує пільговий режим оподаткування і вільний обіг конвертованої валюти в умовах загальної свободи міжкраїнових фінансових трансакцій;
- ♦ держава надає загальні гарантії від конфіскації іноземної власності і надає зареєстрованим у зоні фірмам широкі пільги та привілеї.

У Законі України “Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон” наводиться таке визначення: “Спеціальна (вільна) економічна зона являє собою частину території України, в якій встановлюються і діють спеціальний правовий режим економічної діяльності і порядок застосування та дії законодавства України. На території спеціальної (вільної) економічної зони впроваджуються пільгові, митні, валютно-фінансові, податкові та інші умови економічної діяльності національних та іноземних юридичних та фізичних осіб” [2]. Разом з тим, визначається, що статус, строк і територія спеціальної економічної зони встановлює Верховна Рада України – приймає окремий закон для кожної спеціальної (вільної) економічної зони.

При формуванні зон важливо визначити, якими показниками можна вимірювати їх досягнення. Це можуть бути показ-

ники експорту, зайнятості, створення підприємств, передачі технології чи модернізації промисловості (рис. 7.1) [53, с.12].

Але треба мати на увазі, що на практиці багато зон не виправдали сподівань своїх засновників, подекуди все закінчилось цілковитим провалом.

Приклади класичних невдач на етапах планування і розробки проекту:

- ♦ невдалий вибір місця для зони (наприклад, слабо розвинутий регіон з поганими дорогами та авіаційним сполученням);
- ♦ недостатня увага до базової інфраструктури, наприклад, телекомунікації та забезпечення електроенергією;
- ♦ слабкі організаційні зв'язки між керівництвом зони та різними державними органами (Міністерством фінансів, Митним управлінням та ін.), підтримка яких необхідна для розвитку зони.

З аналізу діяльності ряду зон можна зробити такі висновки:

- ♦ зони ніколи не розвиваються згідно з початковим планом, свідчення цього — перетворення ряду зон на промислові монокультури, а не в добре збалансовані та високодиверсифіковані промислові парки, які передбачалося зробити;
- ♦ економічні та соціальні переваги зони, які звичайно служать виправдовують її створення, у більшості випадків не відповідають початковим розрахункам.

А тому вважається, що запорукою успішного розвитку зон є не стільки якість початкового планування чи уточнення основних економічних оцінок проекту, скільки подальша здатність керівництва зони (або уряду) пристосуватися до змінного середовища, розробити гнучкий та ефективний механізм оцінок для розв'язання проблем.

Якщо врахувати всі ці зауваження, зони можуть мати такі довгострокові переваги [54, с.10–14]:



Рис. 7.1. Класифікація цілей створення ВЕЗ

- ♦ модернізуючий вплив їх на господарство приймаючої країни;
- ♦ можливість експериментувати з політичними інструментами, які не використовувались в інших секторах економіки;
- ♦ їх здатність полегшувати перехід від закритої до відкритої економіки.

Будь-яка держава, що погоджується на утворення ВЕЗ на своїй території, визначає законом порядок утворення і ліквідації, а також механізм функціонування ВЕЗ. При цьому переслідуються насамперед загальнонаціональні, макроекономічні цілі: економічні, науково-технічні і соціальні (рис. 7.2). Це особливо характерно для країн, що розвиваються, в яких ВЕЗ покликані сприяти прискоренню темпів економічного зростання, освоєнню нових технологій, насиченню внутрішнього ринку високоякісними товарами тощо.

В індустріально розвинутих країнах створення ВЕЗ спрямоване на подолання застою в окремих галузях промисловості, банківської і страхової справи.

Поряд з макроекономічними цілями створення ВЕЗ покликане вирішувати і локальні завдання окремих регіонів:

- ♦ сприяти розвитку відсталих в економічному відношенні регіонів;
- ♦ забезпечувати більш повну зайнятість робочої сили у ВЕЗ та прилеглих регіонах;
- ♦ залучати іноземні інвестиції;
- ♦ створювати у ВЕЗ такі виробництва, продукція яких могла б йти на експорт, негативно позначаючись на місцевих підприємствах;
- ♦ спільно підготувати фахівців;
- ♦ здійснювати спільну діяльність у галузі рекреації й туризму тощо.

В економічній літературі пропонуються деякі концептуальні підходи до формування вільних економічних зон у но-



Рис. 7.2 Класифікація цілей створення ВЕЗ

вих державах Східної Європи. Виділяються два концептуальні підходи:

- вільні економічні зони як конкретно означені території, на які поширюється певний режим (територіальний підхід);
- режим, який надає певні переваги фірмам, розташованим у будь-якій місцевості приймаючої країни, якщо вони відповідають певним критеріям (режимний підхід).

Аргументи на користь *територіального підходу* полягають у тому, що він дає змогу:

- ♦ концентрувати постачання дефіцитної високоякісної інфраструктури, якої немає в приймаючій країні;
- ♦ можливість забезпечувати дефіцитними ресурсами;
- ♦ створювати адекватні адміністративні одиниці із залученням висококваліфікованого персоналу, чого нелегко домогтися при застосуванні режимного підходу.

З іншого боку, *режимний підхід* до ВЕЗ надає можливість:

- ♦ сприяти окремим видам економічної діяльності незалежно від місця їх здійснення;
- ♦ забезпечувати тісний зв'язок з місцевою економікою, оскільки фірми, що отримують користь від такого режиму, уже діють переважно в місцевих умовах;
- ♦ надавати іноземним фірмам право вибору місця розташування для своєї діяльності.

Враховуючи нинішній стан економіки країн Східної Європи, видається, що територіальний підхід до ВЕЗ більш доцільний, ніж режимний. На користь територіального підходу існує третій аспект, а саме — величезна технічна складність організації та розподілу різноманітних фінансових та

адміністративних переваг режиму ВЕЗ серед великої кількості підприємств, що діють у різних місцях і в різних умовах.

Територіальний та режимний підходи можуть співіснувати [53, с. 16].

Роль ВЕЗ у східноєвропейських країнах виявляється в таких сферах:

- ♦ перехід від високоцентралізованої економіки, що базується на централізованому розподілі вкладень та розподілі результатів діяльності, до економіки, більше орієнтованої на ринок;
- ♦ підвищення незалежності економічних суб'єктів країни, які в довгостроковому плані перетворюються на підприємницькі організації, що самостійно приймають рішення (на відміну від їхньої нинішньої функції агентів державної бюрократичної машини);
- ♦ урізноманітнення форм власності підприємств, а також видів організаційних структур;
- ♦ поступова ліквідація монополії зовнішньої торгівлі в міру надання доступу до зовнішньоторговельних операцій усім господарським організаціям країни;
- ♦ більш повне задоволення потреб споживачів у високоякісних товарах та промислових потреб у новій техніці і більш якісних товарах виробничного призначення;
- ♦ активніше входження самостійних країн у світову економіку та міжнародний розподіл праці. У цьому плані ВЕЗ можна розглядати як сполучний механізм чи засіб полегшення переходу до конвертованості грошової одиниці.

ВЕЗ можуть розглядатися як один з інструментів, спрямованих на досягнення стратегічних цілей цих країн.

ВЕЗ можуть допомагати у вирішенні більш конкретних завдань [53, с.18]:

- ♦ їх можна розглядати як джерело нових товарів і техніки;
- ♦ вони можуть виробляти нові знання і виконувати освітню функцію;

- ♦ вони можуть виконувати важливу функцію випробувального полігону перед широкомасштабним впровадженням окремих реформ;
- ♦ вони можуть бути механізмом для зосередження досить обмежених ресурсів (технічних, фінансових, управлінських, організаційних) та їх концентрованого спрямування на досягнення певної мети;
- ♦ зони можна розглядати як засіб сприяння розвитку певного регіону.

28 лютого 2001 р. Кабінет Міністрів України приймає постанову “Про порядок проведення аналізу результатів функціонування спеціальних (вільних) економічних зон і територій із спеціальним режимом інвестиційної діяльності”. Згідно з цією Постановою, встановлюється порядок проведення аналізу результатів функціонування ВЕЗ і ТПР з метою визначення соціально-економічних результатів їх функціонування, тенденції їх розвитку, проблемних питань організаційного, юридичного та економічного плану та внесення пропозицій щодо їх подальшого функціонування.

Програмою розвитку в Україні спеціальних (вільних) економічних зон і територій зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності на період до 2010 р. передбачено, що формування та розвиток ВЕЗ має відбуватися за такими етапами:

I етап — заснування, нормативно-правового забезпечення, організаційне та інфраструктурне облаштування ВЕЗ;

II етап — інвестиційне забезпечення, формування галузевої спеціалізації, визначення стратегічних інвесторів;

III етап — подальший розвиток, диверсифікація галузевої та функціональної орієнтації ВЕЗ.

У відповідності з цілями свого функціонування ВЕЗ можуть мати різні назви. Різноманітність вільних економічних зон у світі зумовлюється як самим процесом їх еволюції, так і підвищення рівня економічного розвитку країни, посилення експортного і науково-виробничого потенціалу регіону,

поліпшенням стану інфраструктури (транспорту, соціально-побутової сфери тощо).

Класифікація ВЕЗ

У міжнародній практиці нараховується понад три десятки різновидностей вільних економічних зон. За матеріалами ООН, є такі їх види: митна, безмитна, зовнішньоторговельна, торговельна, безмитна торговельна, особлива економічна, спеціальна, вільна, відкрита, промислово-торговельна, виробнича, промислова, промислово-експортно-виробнича, експортно-виробнича, експортна, привілейована підприємницька, сприяння інвестиціям, спільного підприємництва, спільна, “Мак’юладорас” (мексиканський термін зони), економічного і науково-технічного розвитку, техніко-впроваджувальна, науково-технічна, страхових і банківських послуг та ін.

При всій цій різноманітності, йдеться, по суті, про одне й те саме явище — створення господарських анклавів, які мають безмитний або пільговий режим ввезення і вивезення товарів, певну відособленість у торговельному і валютно-фінансовому відношенні від решти території приймаючих країн, тісний зв’язок зі світовим ринком та активне залучення іноземного капіталу. Найбільш характерним для західної економічної літератури сучасного періоду є визначення ВЕЗ, яке дає відомий японський економіст Т. Сімадзакі: “Райони, в яких припинено дію окремих статей національного законодавства з метою сприяння прискореному розвитку, збереженню або підвищенню існуючого рівня зайнятості” [53, с. 20].

Виходячи з досвіду функціонування ВЕЗ, їх класифікують за такими видами (рис.7.3) [53, с.20]:

- ◆ комплексні спеціальні економічні зони виробничого характеру. Такі зони доцільно створювати на порівняно обмежених територіях, які мають зручне географічне положення на перехрестях міжнародних транспортних систем. Це безмитні зони, в яких створюються умови

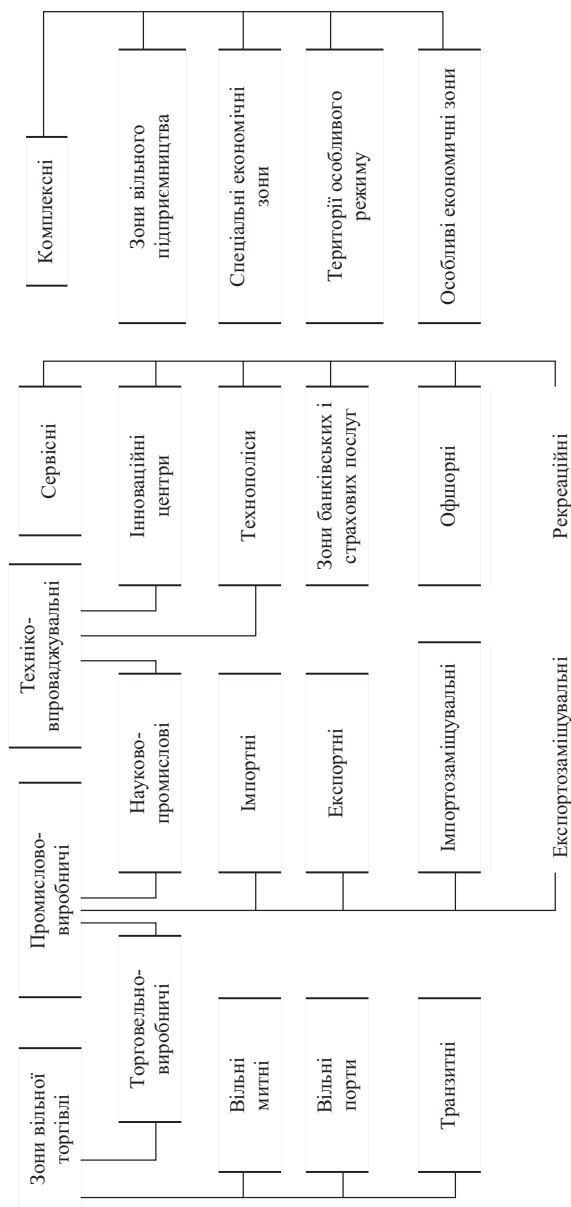


Рис.7.3. Класифікація вільних економічних зон

для широкого залучення іноземного капіталу і де можна створити для цього необхідну інфраструктуру;

- ◆ зони вільної торгівлі — вільні митні зони і порти, транзитні зони;
- ◆ промислово-виробничні зони, зокрема:
 - експортні промислові зони, які орієнтовані головним чином на зовнішню торгівлю;
 - імпоротно-промислові зони та зони по заміщенню імпорту, які покликані забезпечити країну, що приймає, сучасними товарами, а місцеві підприємства — передовою технологією;
- ◆ парки технологічного розвитку — створюються на основі існуючого в країні, що приймає, науково-технічного потенціалу з участю іноземного капіталу та з використанням зарубіжного досвіду;
- ◆ сервісні (зони страхових і банківських послуг, офшорні);
- ◆ туристичні зони та ін.

Вузькоспеціалізовані зони (за винятком зон вільної торгівлі) трапляються досить рідко.

У більшості випадків спостерігається поєднання різних форм діяльності.

За типом організації ВЕЗ розподіляються, насамперед, на експортно орієнтовані (як правило, анклавні) зони та зони імпортозаміщення.

Проаналізувавши статті, що відображають сучасний стан вільних економічних зон у світовій економіці, можемо запропонувати типи ВЕЗ, подані в табл.7.1. Ця класифікація відзначається наявністю прикладів за кожним типом ВЕЗ і відрізняє зони залежно від цілей створення.

За розмірами ВЕЗ можна розподілити на крупно-, середньо- і дрібномасштабні. До першого типу можна віднести, наприклад, вільну зону Манауса в Бразилії (3,6 млн кв. км) та ВЕЗ Китаю площею по декілька десятків тисяч квадратних кілометрів.

Таблиця 7.1

Типи вільних економічних зон та їх основні характеристики

Тип вільної економічної зони	Характеристика	Приклади
Вільні митні (податкові зони) (Duty/tax free areas. Free parts)	Зростання вагажообороту і залучення необхідних товарів	Вільний порт Гамбург, території під-зон вільної торгівлі у США
Продаж, вільний від митних податків (Duty/tax free areas)	Збільшення товарообороту країни і, певною мірою, зростання вітчизняного виробництва	Безмитні магазини в міжнародних аеропортах, наприклад Шеннен
Зони вільної банківської діяльності (Free banking zones)	Підвищення конкурентоспроможності вітчизняних банків	Банки, які діють на валютних своринках, наприклад у Люксембурзі, Лондоні
Зони вільної страхової діяльності (Free insurance zones)	Підвищення конкурентоспроможності вітчизняних страхових організацій	Ллойдс в Лондоні. Зона вільної страхової діяльності у Нью-Йорку
Зони вільної торгівлі (Free trade zones)	Збільшення товарообороту країни і, певною мірою, зростання вітчизняного експортного виробництва	Шрі-Ланка, Малайзія, Єгипет, Сінгапур, Тайвань
Зони експортного виробництва (Export processing zones)	Зростання експортного потенціалу країни за рахунок розвитку конкурентоспроможності виробництва	Республіка Корея, Маврикій, Мексика, Індія
Зони вільного підприємництва (Free economic activity zones)	Сприяння переходу країни до ринкової економіки	Польща, Китай

До другому типу належать ВЕЗ, кожна площею по декілька десятків квадратних кілометрів.

Третій тип становлять “міні-зони” площею декілька десятків гектарів і часто обмежені територією окремих підприємств (ВЕЗ в Угорщині, підприємства “Мак’юладорас” у Мексиці, країнах Карибського басейну та ін.).

На території України, згідно з законом, можуть створюватися спеціальні (вільні) економічні зони різних функціональних типів:

- ◆ вільні митні зони і порти;
- ◆ експортні, транзитні зони;
- ◆ митні склади;
- ◆ технологічні парки;
- ◆ технополіси;
- ◆ комплексні виробничі зони;
- ◆ туристично-рекреаційні;
- ◆ страхові, банківські та ін.

Окремі зони можуть об’єднувати в собі функції, притаманні різним типам ВЕЗ.

Для кожної країни можна назвати такі *основні передумови створення ВЕЗ*:

- Передумови створення ВЕЗ в Україні**
- ◆ географічне положення країни, її окремих регіонів і міст (особливо портів);
 - ◆ рівень соціально-економічного розвитку країни;
 - ◆ наявність виробничої та соціальної інфраструктури;
 - ◆ наявність відповідного законодавства.

Географічне положення України надзвичайно сприятливе щодо розвитку міжнародних економічних відносин і спільного підприємництва. Розташована в південно-східній частині Центральної Європи, Україна знаходиться на шляхах, що сполучають багато країн Європи і Азії.

На півдні Україна має вихід до Чорного моря, на узбережжі якого розташовано ряд портів міжнародного значення.

На території України знаходиться гирло однієї з найбільших річок Європи — Дунаю, водний шлях якого зв'язує між собою ряд країн Європи, а завдяки каналу Рейн — Майн — Дунай і порти Чорного та Балтійського морів.

Найбільш сприятливі для розвитку спільного підприємництва в умовах вільних економічних зон регіони Українське Причорномор'я, Закарпатська область, Донецько-Луганський, а також Крим. Наявні сприятливі умови для формування науково-технічних зон поблизу великих наукових і університетських центрів — Києва, Харкова, Львова, Одеси, Дніпропетровська, Донецька.

Через регіон Українське Причорномор'я Україна має вихід у Світовий океан. Тут наявні певні передумови для створення цілого ряду вільних економічних зон.

Концепція створення спеціальних (вільних) економічних зон визначає основні передумови їх ефективного функціонування. Насамперед слід врахувати певні фактори розміщення, зокрема:

- ◆ сприятливе, з погляду зовнішніх і внутрішніх можливостей для реалізації намічених цілей, розміщення ВЕЗ;
- ◆ наявність достатнього ресурсного потенціалу (природно-кліматичні умови, корисні копалини, трудові ресурси, науково-виробничий потенціал тощо);
- ◆ забезпеченість об'єктами виробничої та соціальної інфраструктури (яка існує або буде створена в процесі розбудови ВЕЗ) згідно з міжнародними стандартами;
- ◆ розвинута система комунікацій, особливо засобів зв'язку, розгалужена транспортна мережа;
- ◆ відсутність (або врахування в документах про створення ВЕЗ) екологічних обмежень та заборон щодо створення ВЕЗ з огляду на існуючі або передбачувані антропогенні навантаження на навколишнє середовище.

Крім цих загальних для всіх територіально-господарських утворень чинників, порібно враховувати специфічні умови, характерні для окремих типів ВЕЗ. Вони визначаються:

- ♦ цільовою і функціональною спрямованістю кожної ВЕЗ;
- ♦ її зв'язками з позазональною економікою;
- ♦ ступенем інтегрованості в національне і світове господарство;
- ♦ прив'язкою до наявних систем розселення, виробничих та інших об'єктів.

Варто також врахувати ступінь зацікавленості органів місцевого і регіонального самоврядування й населення у створенні на відповідній території спеціальної (вільної) економічної зони.

Важливою передумовою ефективного функціонування ВЕЗ є наявність конкретної програми її розвитку.

Основними чинниками, що обумовлюють вибір виробничої спеціалізації зони, є:

- ♦ базовий виробничий потенціал;
- ♦ забезпеченість об'єктами виробничої та соціальної інфраструктури;
- ♦ наявність відповідних природних і трудових ресурсів необхідної кваліфікації або відносного надлишку трудових ресурсів (незайнятого в суспільному виробництві населення);
- ♦ зацікавленість іноземних інвесторів у фінансуванні того чи іншого виробництва.

Таким умовам відповідає ряд регіонів та міст України.

Щодо наявності певних соціально-економічних умов, виробничої та соціальної інфраструктури, то тут треба врахувати, що ВЕЗ діють у країнах з різним рівнем економічного розвитку. І якщо у високорозвинутих країнах вони вирішують питання подолання нерівномірності розвитку окремих регіонів, то для багатьох країн вони є засобом досягнення гар-

монійного розвитку всіх регіонів, а також включення цих країн у світовий економічний простір. Саме таке завдання може бути поставлене перед ВЕЗ, які мають формуватися в Україні.

Нарешті щодо законодавчих основ створення ВЕЗ. Такі первісні основи, можна вважати, закладені.

У 1992 р. прийнято Закон України “Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон”, а також Концепцію їх створення, законодавчі акти про зовнішньоекономічну діяльність, Закон “Про режим іноземного інвестування”, закони про створення окремих ВЕЗ та ін.

Основні умови залучення іноземного капіталу у ВЕЗ Інвестиційна політика ВЕЗ базується на асигнуваннях з державного, місцевого бюджетів, позичкових коштів внутрішнього та зовнішнього джерел, відрахування від прибутків місцевих підприємств та організацій, зарубіжних інвестиціях.

Асигнування з державного бюджету направляються в основному на створення об’єктів виробничої та соціальної інфраструктури республіканського значення. Створення інфраструктури об’єктів регіонального значення покривається за рахунок коштів місцевого бюджету.

Згідно з Законом України “Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон”, на всі об’єкти та суб’єкти економічної діяльності ВЕЗ поширюється система державних гарантій захисту інвестицій, передбачена законодавством України про інвестиційну діяльність та іноземні інвестиції. Суб’єкти господарської діяльності зони мають державні гарантії на вивезення прибутків і капіталу за її межі та за межі України.

Значні первинні інвестиції повинні бути зроблені з боку приймаючої країни. Виділяються чотири основні напрями таких інвестицій: *перший* — земля, на якій будуть розташовані

підприємства та адміністративні приміщення зони; *другий* — фізична інфраструктура — під'їзні шляхи, земляні роботи, водопостачання, енергопостачання, каналізація, телекомунікації тощо; *третій* — виробничі приміщення; *четвертий* — витрати на презентацію й рекламно-пропагандистську діяльність.

Ці витрати значно відрізняються між собою у залежності від місця розташування зони і від країни. Усі ці інвестиції повинні бути зроблені приймаючою країною ще до появи іноземних інвесторів. Якість і масштаби цих початкових інвестицій — це ключові фактори у рішенні іноземних компаній про вкладення ними інвестицій. З цієї точки зору залучення іноземних інвестицій у вільну економічну чи експортну промислову зону значно відрізняється від залучення інвесторів у звичайну економіку.

Загальні орієнтири, характерні для світового ринку: обсяг початкових капітальних витрат на створення зони — 5000 дол. на робоче місце; досить стандартний показник — 10 тис. робочих місць — потребуватиме капвкладень на суму приблизно 50 млн дол.; земля і основна інфраструктура — до 10 млн дол. з загальної суми; на заводи і адміністративні приміщення — 30–40 млн дол. щорічно; на рекламно-пропагандистську діяльність — 50 млн дол. щорічно.

Початкові інвестиції робитимуться протягом 5–10 років [54, с.74–75].

Для вітчизняних учасників необхідно створити умови, найбільш наближені до міжнародних умов господарської діяльності, з тим щоб вони забезпечили їх інтенсивну інтеграцію зі світовим ринком.

Для іноземних інвесторів необхідно створити умови, які забезпечували б прискорену адаптацію їх до особливостей роботи в приймаючій країні, а також виходу на її внутрішній ринок.

Для створення таких умов проводяться *заходи*:

- ♦ цілеспрямоване та диференційоване зниження (відміна) податків;

- ◆ встановлення прискорених строків амортизації основних фондів, для того щоб не стимулювати ввезення морально застарілої техніки і технології;
- ◆ звільнення від митного оподаткування та експортно-імпортних податків продукції, що ввозиться за кордону для споживання на території ВЕЗ, а також продукції, що вироблена у ВЕЗ і вивозиться за кордон;
- ◆ надання різноманітних пільг при оплаті оренди території та об'єктів інфраструктури;
- ◆ зниження плати за ресурси;
- ◆ надання більш привабливих умов кредитування й страхування, а також введення вищих відсоткових ставок депозитам у банках ВЕЗ.

Усі ці заходи використовуються в тому чи іншому наборі залежно від характеру ВЕЗ.

Створення ВЕЗ, як і будь-яке інша організаційне нововведення, пов'язане з певним ризиком. Основний ризик припадає на приймаючу країну, яка повинна вкласти в зону великої інвестиції, щоб привернути увагу інвесторів, які можуть і не з'явитися.

Дослідження останніх років показали, що інвестори надають великого значення політичній стабільності у приймаючій країні, ставлення її уряду і населення в цілому до приватних інвестицій (включаючи прямі зарубіжні інвестиції), традиціям поваги до міжнародних зобов'язань і прийняттю урядом міжнародних арбітражних процедур для врегулювання ділових та інвестиційних спорів. Інвестиційними гарантіями, які найчастіше трапляються є гарантії репатріації прибутків та капіталу.

Проте правові гарантії самі по собі не мають значення, якщо зарубіжний інвестор висловлює побоювання щодо допоміжних послуг, вкрай необхідних для діяльності інвестора. Такі послуги включають: банківську справу, транспортні, консультаційні правові та розрахункові послуги і телекомунікації.

Отже, сприятливе ділове середовище навколо ВЕЗ є необхідною передумовою для залучення прямих зарубіжних інвестицій [54, с. 81,86].

Необхідні правові основи для іноземних інвестицій закладені в Законі України “Про режим іноземного інвестування”. У ньому визначено, що специфіка регулювання іноземних інвестицій у спеціальних (вільних) економічних зонах встановлюється законодавством України про спеціальні (вільні) економічні зони. А правовий режим іноземних інвестицій, що встановлюється у спеціальних (вільних) економічних зонах, не може створювати умови для інвестування та здійснення господарської діяльності менш сприятливі, ніж встановлені цим Законом.

Тому слід розглянути основні положення цього Закону. У ньому визначено, що підприємство з іноземними інвестиціями — це підприємство (організація) будь-якої організаційно-правової форми, створене відповідно до законодавства України, іноземна інвестиція в статутному фонді якого, за його наявності, становить не менше 10 %.

Іноземні інвестиції можуть здійснюватися у вигляді: іноземної валюти, валюти України, будь-якого рухомого і нерухомого майна, акцій, облігацій, інших цінних паперів, а також корпоративних прав (прав власності на частку/пай) у статутному фонді юридичної особи, грошових вимог та права на вимоги виконання договірних зобов'язань, які гарантовані першокласними банками і мають вартість у конвертованій валюті, будь-яких прав інтелектуальної власності, прав на здійснення господарської діяльності та ін.

Згідно із законом, іноземні інвестиції можуть здійснюватись у таких формах:

- ♦ часткової участі у підприємствах, що створюються спільно з українськими юридичними і фізичними особами, або придбання частки діючих підприємств;
- ♦ створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам, філій та інших відокремлених

підрозділів іноземних юридичних осіб або придбання у власність діючих підприємств повністю;

- ◆ придбання, не заборонене законами України, нерухомого чи рухомого майна, включаючи будинки, квартири, приміщення, обладнання, транспортні засоби та інші об'єкти власності, шляхом одержання майна та майнових комплексів або у вигляді акцій, облігацій та інших цінних паперів;
- ◆ придбання самостійно або за участю українських юридичних чи фізичних осіб прав на користування землею та використання природних ресурсів на території України;
- ◆ придбання інших майнових прав;
- ◆ в інших формах, які не заборонені законами України, в тому числі без створення юридичної особи на підставі договорів із суб'єктами господарської діяльності України.

Законом також визначені державні гарантії захисту іноземних інвестицій. Передбачається, що для іноземних інвесторів на території України встановлюється національний режим інвестиційної та іншої господарської діяльності, за винятками, передбаченими законодавством України та міжнародними договорами України.

Разом з тим, визначено, що 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.

Важливим положенням закону є те, якщо в подальшому спеціальним законодавством України про іноземні інвестиції будуть змінюватися гарантії захисту іноземних інвестицій, зазначені в розділі II цього Закону, то протягом десяти років з дня набрання чинності таким законодавством на вимогу іно-

земного інвестора застосовуються державні гарантії захисту іноземних інвестицій, зазначенні в цьому Законі.

Законом визначено, що іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації.

Фінансове забезпечення діяльності ВЕЗ Без забезпеченості відповідними фінансами неможливо створити необхідні умови для успішної господарської діяльності зони. На першому етапі формування зони, коли створюється вся необхідна інфраструктура, ще не можна чекати, що зроблені капітальні витрати будуть приносити хоча б якийсь прибуток. Тільки через 5–7 років, як видно із світового досвіду, можна сподіватись на початок окупності первісних витрат. При цьому капітальні витрати приймаючої країни на створення матеріальної бази ВЕЗ та відповідної інфраструктури можна розглядати з двох точок зору: *по-перше*, створюється матеріальна цінність для національної економіки, оскільки фінансові ресурси перетворюються на реальні фізичні активи. *По-друге*, слід брати до уваги витрати внаслідок прийняття альтернативного курсу або відсутність капіталовіддачі при альтернативному використанні капіталу.

Щоб визначити справжні оптимальні витрати (а не внутрішню ринкову ціну) на створення матеріальної бази та відповідної інфраструктури потрібно поділити ці витрати на компоненти: землю, робочу силу, матеріали місцевого виробництва, послуги та витрати в іноземній валюті.

Оптимальні витрати вітчизняного капіталу подаються по дисконтній ставці, що відбиває суспільну норму прибутку, який одержує економіка приймаючої країни при здійсненні мінімально ефективного інвестиційного проекту.

Фінансування проекту створення зони може здійснюватися за рахунок іноземної позики. При цьому ставка відсотка на іноземну позику повинна бути менша, ніж соціальна дисконтна ставка, яка застосовується в аналізі “витрати—випуск” при виплаті боргів.

Фінансування у сфері послуг може відбуватися шляхом укладення угод із зарубіжними приватними інвесторами. Наприклад, приватні інвестори у вільному порту Гонконг фінансували будівництво тунелів і підземних доріг через канали, а також зробили значний внесок у модернізацію інфраструктури в Шекоуському промисловому парку в Шеньчженській спеціальній економічній зоні Китаю [54, с. 89–91].

Грошова і фінансова система економіки має декілька ознак:

- ◆ банківська система;
- ◆ природа та розміри міжбанківського ринку;
- ◆ попит на банківський кредит;
- ◆ зростання вкладів у банках;
- ◆ вартість банківського посередництва;
- ◆ банківські відсоткові ставки;
- ◆ кредитні обмеження та загальна заборгованість економіки.

Ці риси надають цінну інформацію щодо здатності економіки постачати необхідні фінансові ресурси для комерційної та промислової діяльності, яку планується вести в конкретних ВЕЗ.

Вважається що фінансові системи новоутворених держав у сучасних умовах не можуть задовольнити фінансові вимоги фірм, які діятимуть у ВЕЗ цих країн.

Вирішення проблем здебільшого залежатиме від методів, якими будуть нарощуватися обсяги зовнішніх капіталів для офшорної діяльності. Це означає створення спеціальних установ.

При цьому слід брати до уваги два види проблем:

- ◆ як створити умови, необхідні для залучення зовнішнього капіталу, тобто умови, за яких можна одержати дохід на капітал, котрий буде, принаймні, порівняний з тим, який одержують в інших країнах;
- ◆ як досягти умов, які активізують мобілізацію фінансових посередників у країні, поступово вводячи їх у

міжнародні процеси фінансування з усіма структурними змінами та зрушеннями, які вони спричинюють.

Існує багато норм, які прямо або опосередковано стимулюють банки до здійснення своїх міжнародних операцій через відділення. Найважливіші з них стосуються валютного контролю, грошової політики та заходів щодо фінансової дисципліни, а також характеру податкової системи. Такі політичні заходи стимулювали розвиток офшорних фінансових ринків у інших країнах світу.

Система офшорних банківських послуг може застосовуватися багатьма шляхами.

Серед цих проблем — питання бенефіціарів, дозволу на операції з валютою, грошові переваги, менеджменту (наприклад, зниження формальностей та контрольних процедур) та податкового режиму (прибутковий податок, що стягується шляхом регулярних вирахувань із заробітної плати; податок на операції, проведені банками; податок на репатрійовані дивіденди, що розподіляються зарубіжними банками, податок на доход, одержаний від офшорних операцій).

До можливих наслідків введення системи офшорних банківських послуг у вільних економічних зонах можна віднести такі [54, с. 95–100]:

- ◆ нові джерела фінансування;
- ◆ зниження вартості фінансів;
- ◆ зменшення банківських формальностей;
- ◆ збільшення міжбанківської конкуренції;
- ◆ передача банківських ноу-хау;
- ◆ інтернаціоналізація внутрішньої банківської системи;
- ◆ створення міжбанківського ринку;
- ◆ узгодженість цілей грошової політики;
- ◆ етап у досягненні конвертованості грошової одиниці.

Усі проекти створення ВЕЗ мають бути підданні аналізу за системою “витрати — випуск”, але при цьому треба мати на увазі, що успіх діяльності зони, як свідчить світовий досвід,

визначається ступенем її конкурентоспроможності щодо інших зон, а не рівнем її внутрішньої прибутковості.

Основними податковими пільгами у ВЕЗ **Оподаткування та валютний механізм у ВЕЗ** можуть бути звільнення від квот, мита та інших податків на імпорт сировини і, як правило, капітального обладнання, а також звільнення від податків на експорт.

Ще однією важливою податковою пільгою, яку пропонують багато країн, є цілковите або часткове звільнення від прибуткового податку на періоди до 20, а іноді й 25 років (Ірландія та Сенегал). Звичайно таке звільнення надається не більше ніж на п'ять років. Залежно від обставин це звільнення може бути цілковитим або частковим. Воно може поєднуватися з іншими стимулами, наприклад, відстроченою або вільною амортизацією, правом на перенесення збиткового сальдо на інший рахунок протягом невизначеного часу, вирахуванням на капіталізацію прибутків та податковими пільгами за інвестування капіталу.

Вважається, що набагато ефективнішим стимулом, ніж звільнення від податків, може бути фінансування за зниженими відсотковими ставками, оскільки підприємства ВЕЗ фінансують значну частину свого основного капіталу за допомогою позик.

Використовуються також інші стимули, які значно відрізняються у різних зонах. Сюди відносяться капітальні субсидії, за допомогою яких приймаюча країна так чи інакше покриває частину вартості основного капіталу для здійснення проекту або вартості підготовки робочої сили.

Субсидії можуть також набувати форму відсотка асигнувань на орендну плату, спеціальних послуг по маркетингу, розробки виробів тощо (тобто всіх видів діяльності, які вважаються важливими для національних інтересів [54, с.110–113]).

Питання митного оподаткування в діяльності ВЕЗ є прерогативою держави. Вона встановлює пільговий рівень митно-

го оподаткування і податків на зовнішньоекономічні зв'язки підприємств зони, здійснює митний контроль на кордонах зони (внутрішньому і зовнішньому).

Звільнюється від митного оподаткування та імпорتنих податків продукція, яка надходить на територію ВЕЗ із-за кордону для споживання в зоні, а також для перероблення, складання та наступного реекспорту.

Готова продукція зони вироблена з використанням імпорتنих матеріалів і вузлів, ввезених у ВЕЗ безмитно і яка постачається на територію країни, може оподаткуватися митом у частині вартості імпортного компоненту.

Експорт продукції, виготовленої у ВЕЗ, не обкладається експортним митом, експортними податками, не підлягає ліцензуванню і квотуванню.

Експорт через ВЕЗ продукції, не підданий обробленню, обкладається експортним митом і експортними податками в установленому порядку.

В Україні принципи митного і податкового регулювання у ВЕЗ визначені Законом “Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон”.

Виходячи із світового досвіду, визначаються такі загальні принципи вироблення політичної лінії щодо стимулів:

- ♦ позитивна чиста поточна вартість проектів ВЕЗ є найвищою, коли вартість розвитку матеріальної бази та експлуатаційні витрати покриваються платою, що її вносять підприємства зони за оренду землі та заводських приміщень та внесків на експлуатацію зони. У цьому випадку державні стимули та субсидії не надаються або не вимагають додаткових витрат;
- ♦ стимули звичайно плануються таким чином, щоб приваблювати підприємства обробної промисловості;
- ♦ якщо прийнято рішення про застосування стимулів, вони повинні бути: прості та недвозначні; конкретні та незмінні для кожного підприємства; бути найвищими в

початкові роки, коли фізичні перешкоди найбільші, а віра в зону ще слабка;

- ♦ останній, але не менш важливий момент полягає в тому, що державні стимули не повинні шкодити чистій прибутковості операцій у довгостроковому плані. Стимули слід розглядати лише як додаткові заходи, які заохочують спрямування ресурсів [54, с.114–115].

Мета валютного механізму ВЕЗ — забезпечити не тільки стимулювання притоку іноземного капіталу, а й нормальне функціонування і взаємодію зони як з вітчизняною економікою, так і із світовим ринком.

Валютний режим може визначатися для кожної зони, виходячи з її цільового призначення, характеру та конкретних економічних умов.

Слід надавати перевагу створенню в зоні механізму прямої конверсії на основі внутрішньозональних валютних бірж та аукціонів.

Функціонування валютного механізму ВЕЗ забезпечується створюваним у зоні зональним відділенням Національного банку країни.

ВЕЗ повинна функціонувати на засадах валютної самоокупності. Це забезпечується надходженнями від експорту, а також орендними та податковими платежами іноземних фірм, що працюють у зоні.

На початкових етапах у певних випадках необхідні валютні витрати учасників зони можуть покриватися за рахунок довгострокових валютних кредитів, а також виділення централізованих коштів для продажу на біржі.

Функціонування ВЕЗ на базі ВКВ може призвести до її відособлення від решти економіки країни і формування валютного анклаву, що утруднить широкий вихід на внутрішній ринок іноземних учасників.

Зональне відділення Національного банку здійснює:

- ♦ організацію безготівкового обороту;

- ◆ управління валютними резервами та регулювання валютних курсів і кредиту;
- ◆ видачу ліцензій комерційним банкам на здійснення валютних операцій;
- ◆ нагляд за діяльністю кредитно-фінансових установ;
- ◆ контроль за додержанням банківського і валютного режиму на території ВЕЗ.

Нові незалежні держави, які утворилися на території колишнього СРСР, належать до групи країн з неконвертованою валютою, а тому валютні питання мають важливе значення для формування стосунків між та рештою національної економіки в кожній з країн.

Вирішення валютних питань полягає в переході до певних форм обмеженої конвертованості грошової одиниці. Тут можливі три основні варіанти: *перший* — використання твердих валют у межах вільної економічної зони і у відносинах її з іншими зонами та зарубіжними країнами; *другий* — використання грошових знаків як у самих зонах, так і в їхніх стосунках з агентами національної економіки, в той час як тверді валюти використовуватимуться у відносинах ВЕЗ з іншими країнами; *третій* — створення спеціальної валюти ВЕЗ для використання в зонах і у відносинах як із зарубіжними країнами, так і з приймаючою країною.

Короткий огляд різних варіантів показує, що фактично жоден з них не є цілком задовільним. Але проблему слід вирішувати безпосередньо, щоб закласти підвалини успішного створення ВЕЗ.

Закони і правила, які регулювати валютний обмін у колишніх соціалістичних країнах, як правило, передбачали жорсткі обмеження. Усього декілька банків мали право здійснювати валютні операції і тримати вклади в іноземній валюті.

Підприємства також стикалися з багатьма обмеженнями при використанні заробленої ними валюти. Можна передбачити, що багато іноземних інвесторів вважатимуть їх неприйнят-

ними у їх нинішніх формах. Кошти, зароблені в межах ВЕЗ, повинні безперешкодно переказуватися за кордон, або ж якщо вони залишаються на рахунках всередині ВЕЗ, то має існувати можливість переказувати їх до будь-якого місцевого банку [54, с. 58–61].

В Україні режим валютного регулювання встановлюється відповідними законодавчими актами і знаходиться в стадії свого формування. А тому при вивченні цього питання слід враховувати нові правила такого регулювання, які встановлюються останнім часом.

**Постачання,
збут та
організація
роздрібної
торгівлі**

Постачання і збут у ВЕЗ організуються на договірній основі і на двох рівнях — зона в цілому і окремі підприємства.

Матеріально-технічне постачання і збут можуть бути забезпечені згідно з договором:

- ◆ з державою (у рамках держзамовлень, які отримують підприємства зони на конкурсній основі);
- ◆ з місцевими органами управління (при розміщенні замовлень на підприємствах ВЕЗ для потреб зони);
- ◆ між підприємствами і торговельними організаціями, котрі знаходяться поза ВЕЗ (вітчизняними та іноземними) і підприємствами самої зони та торговельними організаціями зони.

Система матеріально-технічного постачання ВЕЗ з рештою території країни повинна забезпечуватись:

- ◆ розвитком виробничої кооперації з позаональними підприємствами;
- ◆ організацією зустрічних поставок продукції, що становить взаємний інтерес;
- ◆ організацією в зоні виробництва на давальницькій сировині та ін.

Підприємства, які беруть участь у матеріально-технічному забезпеченні зони, отримують пріоритетні можливості за купівлі будь-якої продукції, що виробляється у ВЕЗ.

Постачання і збут продукції підприємств ВЕЗ, у тому числі на зовнішніх ринках, може здійснюватись на договірній основі через зональні торговельні організації.

Роздрібний товарооборот у ВЕЗ здійснюється спеціалізованими торговельними організаціями, які закупають у країні та за рубежем споживчі товари для реалізації через магазини роздрібною торгівлю всередині зони. Особливо дефіцитна продукція може продаватися на іменні чеки (кредитні картки) через систему спеціалізованих магазинів.

Усі ціни на продукцію зони і на товари, які надходять у зону, повинні визначатися на договірній основі і наближатися до світових.

Роздрібні ціни на товари першої необхідності, які купуються в зоні, повинні відповідати цінам, що діють на території країни.

В Україні суб'єкти економічної діяльності, що діють на території спеціальної (вільної) економічної зони, здійснюють матеріально-технічне постачання і реалізацію продукції, а також одержують та надають послуги у формах і на умовах, які вони визначають самостійно на основі договорів із своїми контрагентами.

Органи державної виконавчої влади не мають права застосувати у відносинах із зазначеними суб'єктами обов'язкове державне замовлення.

Суб'єкти економічної діяльності спеціальної (вільної) економічної зони мають право брати участь у конкурсах на державні замовлення, що оголошуються державними установами України.

Організації створення ВЕЗ Для рішення економічних, соціальних та науково-технічних проблем, які склалися в Україні, може бути застосований логічний ланцюг, який складається з таких ланок: проблеми — цілі — засоби — рішення — діяльність — результати (рис. 7.4).

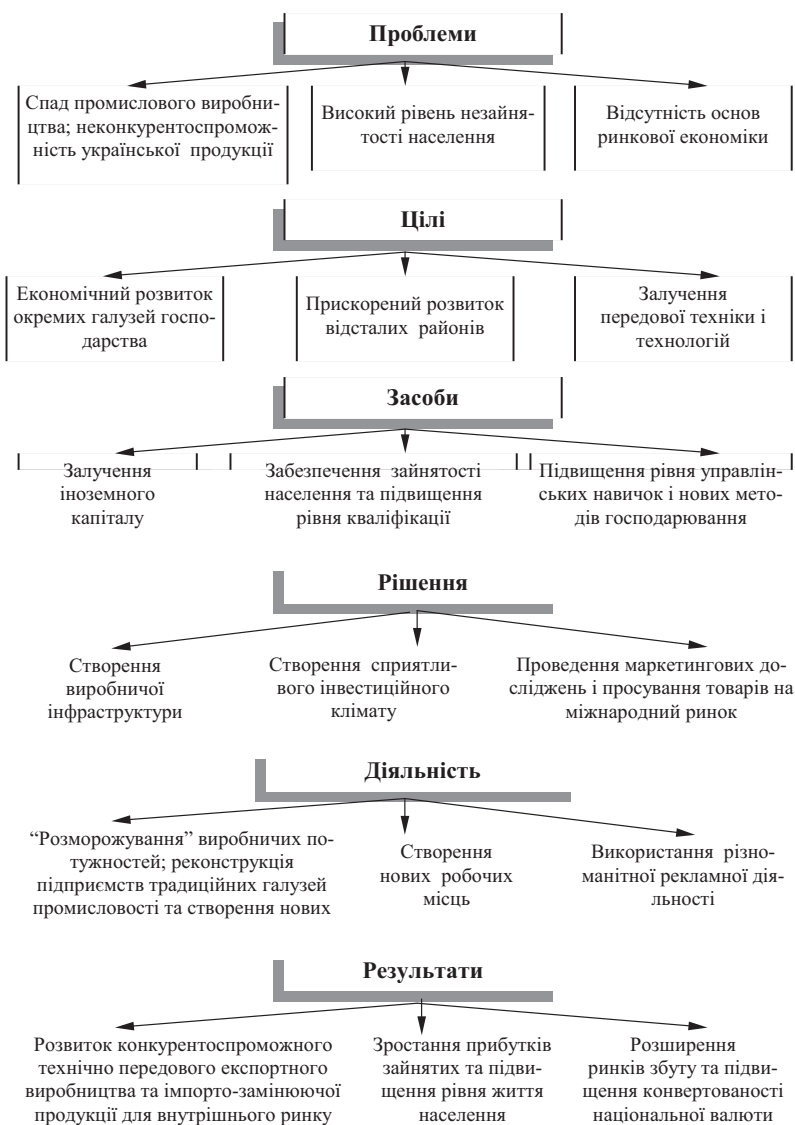


Рис. 7.4. Логічний ланцюг створення БЕЗ

У зоні відбувається реалізація балансу інтересів ділових партнерів, які беруть участь у її діяльності.

Учасники ВЕЗ реалізують власні інтереси за такими напрямками:

- ◆ між адміністрацією зони та всіма господарськими суб'єктами цієї зони;
- ◆ між самими учасниками ВЕЗ в усіх галузях діяльності;
- ◆ між національними та іноземними суб'єктами господарської діяльності у зоні;
- ◆ на макрорівні повинен бути досягнутий інтерес усіх факторів розвитку приймаючої країни: економічних, політичних, соціальних та науково-технічних.

Виходячи із зарубіжного досвіду, в процесі формування ВЕЗ проходять три етапи: підготовчий, вихідний і структуроутворюючий (табл.7.2).

Таблиця 7.2

Організаційні фактори створення ВЕЗ

Етапи		
Підготовчий	Вихідний	Структуро- утворювальний
1. Розроблення нормативних документів	1. Формування органів управління	1. Технічне переозброєння промислових підприємств
2. Техніко-економічне обґрунтування (ТЕО)	2. Створення інфраструктури	2. Активне створення спільних підприємств
3. залучення зарубіжних партнерів	3. Оренда державних підприємств	3. Експорт виробленої продукції
4. Розроблення фінансового і податкового механізму	4. Одержання податкового кредиту	4. Припинення податкового кредиту

На *першому* етапі здійснюється розроблення нормативних документів і техніко-економічного обґрунтування. Потім нормативні документи та обґрунтування проходять різноманітні експертизи, визначається механізм реалізації нормативних актів. Розробляється фінансовий і податковий механізми зо-

ни, порядок зовнішньоекономічної діяльності на її території. Починається формування органів управління.

На *другому* етапі остаточно формується структура управління ВЕЗ, розподіляються повноваження щодо управління; розробляються нормативні документи, які регламентують взаємовідносини органів управління ВЕЗ з місцевими органами влади. Створюється інфраструктура зони, відкриваються комерційні банки, біржі, бізнес-центри. Здійснюється оренда державних підприємств. Створюється інфраструктура підготовки фахівців у сфері бізнесу, відкриваються спеціальні школи, курси та біржі праці. Вільна економічна зона одержує податковий кредит.

На *третьому* етапі завершується створення транспортної, ринкової та виробничої інфраструктури. Засоби зв'язку досягають міжнародного рівня. Здійснюється технічне переозброєння промислових підприємств, починається експорт продукції. У ВЕЗ надходять іноземні інвестиції, активно створюються спільні підприємства. Починається корисна віддача від діяльності ВЕЗ, припиняється податковий кредит.

Світовий досвід свідчить, що капіталовкладення у ВЕЗ окупуються через 5–7 років. Протягом цього періоду здійснюються основні інвестиції в інфраструктуру, розгортається і освоюється базовий виробничий потенціал, відпрацьовується економічний механізм функціонування зони.

Державне регулювання діяльності ВЕЗ Управління функціонування ВЕЗ здійснюється на двох рівнях. Один рівень — це державне регулювання розвитку ВЕЗ, другий — управління безпосередньо на місці.

Державне регулювання розвитку ВЕЗ здійснюється на основі комплексу загальних та спеціальних законодавчих актів. До числа таких загальних законодавчих актів відноситься Закон України “Про загальні засади створення спеціальних (вільних) економічних зон”, згідно з цим законом для кожної вільної економічної зони приймається окремий закон.

У загальному законі про ВЕЗ визначаються мета, порядок створення, техніко-економічне обґрунтування доцільності створення і функціонування зони, управління, митні, податкові та валютно-фінансові умови функціонування, система державних гарантій інвесторам, регулювання економічних відносин, правовий режим, порядок в'їзду і виїзду та порядок ліквідації зони.

Техніко-економічне обґрунтування доцільності створення і функціонування ВЕЗ *має включати*:

- ◆ мету, функціональне призначення та галузеву спрямованість її діяльності;
- ◆ етапи розвитку із зазначенням часу їх здійснення;
- ◆ ступінь розвитку виробничої та соціальної інфраструктури, інфраструктури підприємництва та можливості їх розвитку в майбутньому;
- ◆ вихідний рівень розвитку економічного, наукового та іншого потенціалу з урахуванням специфічних умов її створення;
- ◆ рівень забезпеченості кваліфікованими кадрами;
- ◆ обсяги, джерела та форми фінансування на кожному етапі її створення;
- ◆ обґрунтування режиму ціноутворення, оподаткування, митного регулювання, валютно-фінансового та кредитного механізму.

У законі про кожну окрему ВЕЗ конкретизуються положення, визначені загальним законом: визначаються функції даної ВЕЗ, її територія, особливості майнових та земельних відносин, підприємницької діяльності, фінансових відносин тощо.

Державне регулювання діяльності ВЕЗ здійснюють органи державної виконавчої влади України, до компетенції яких входить контроль за додержанням вимог законодавства України на території, де створено зону.

Методологічною основою для прийняття рішень і підготовки документів у процесі створення конкретних ВЕЗ є

“Концепція створення спеціальних (вільних) економічних зон в Україні”.

У Концепції визначаються мета, правові основи, загальні принципи та передумови створення і функціонування ВЕЗ в Україні; наводиться класифікація ВЕЗ та їх загальна характеристика; визначається стратегія розвитку ВЕЗ в Україні.

Органи управління ВЕЗ незалежно від їх типу:

- місцеві ради та місцеві державні адміністрації в межах своїх повноважень;
- орган господарського розвитку і управління ВЕЗ.

Місцеві ради та місцеві державні адміністрації укладають з органом господарського розвитку ВЕЗ генеральну угоду про передачу в її користування земельних ділянок, об'єктів інфраструктури, розташованих на цій території, та природних ресурсів.

Світовий досвід свідчить про те, що успіх діяльності ВЕЗ визначається, поряд з іншими факторами, і тим, наскільки узгоджено діють місцеві органи державної влади і адміністрація зони.

7.2. Спеціальні правові режими торгівлі, товарообігу

Сутність прикордонної торгівлі

До спеціальних режимів правових режимів торгівлі, товарообігу відносяться прикордонна (прибережна) торгівля.

Прикордонна торгівля — це спеціальний правовий режим міжнародного товарообігу між підприємствами та організаціями, що розташовані в прикордонних районах сусідніх держав, які мають спільні морські та/або сухопутні кордони. Умови такої торгівлі регулюються відповідними домовленостями, двосторонніми або багатосторонніми договорами між державами, а організація та розвиток здійснюються місцевим органом влади.

Характерною рисою прикордонної торгівлі є її спрямованість на задоволення місцевих потреб щодо виробництва то-

варів у межах прикордонної території, а також товарів, призначених для споживання в межах цієї самої території. Виручка від прикордонної торгівлі залишається повністю в розпорядженні місцевих органів влади і використовується для розширення асортименту споживчих товарів, закупівлі обладнання, технологій, матеріалів і сировини для розвитку господарства цих регіонів.

Прикордонна торгівля виступає різновидом преференційної торгівлі, що передбачає надання однією державою іншій на взаємній основі пільг у торговельному режимі. На товари та інші предмети, які обертаються у прикордонній торгівлі, можуть надаватися тарифні преференції (тарифні пільги) у вигляді звільнень від обкладання митом, зниження ставок мита, встановлення квот на преференційне ввезення.

Основні положення щодо прикордонної торгівлі відображені в генеральній угоді з тарифів і торгівлі (ГАТТ) 1947 р. (ст. XXIV “Територіальне застосування — Прикордонна торгівля — Митні союзи та зони вільної торгівлі”), а також у Домовленості про тлумачення ст. XXIV Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 р. Згідно з правилами ГАТТ, країни в рамках регіональних домовленостей можуть зменшити тарифи та інші бар’єри на преференційній основі. Нижчі або нульові митні ставки, що застосовуються до торгівлі між сторонами регіональних домовленостей, не повинні поширюватись на інші країни. Тому регіональні преференційні домовленості є важливим винятком, що полегшує прикордонну торгівлю, з правила режиму найбільшого сприяння. Для того щоб захистити торговельні інтереси країн, що не є сторонами домовленостей, ГАТТ накладає строгі обмеження щодо укладання таких домовленостей. Ці умови передбачають, що, по-перше, держави — сторони регіональних домовленостей повинні усунути тарифи та інші бар’єри у торгівлі, що впливають на значну частку всієї торгівлі між ними, а, по-друге, домовленість не повинна призвести до введення нових торговельних бар’єрів в

торгівлі з іншими країнами. Таким чином, торгівля між країнами — членами організації торгівлі відбувається на підставі звільнення від сплати мита, в той час як торгівля з іншими країнами підлягає правилам режиму найбільшого сприяння. Оскільки прикордонна торгівля становить незначну частку від світової торгівлі, то виняток, що поширюється на неї, не впливає суттєво на політику режиму найбільшого сприяння.

Слід відмітити, що в системі ГАТТ, як і в Україні в цілому немає конкретного визначення понять “прикордонна область”, “прикордонна торгівля”. Відсутність юридичного статусу цих понять призводить до ототожнення з іншими поняттями та до їх різночитання.

**Торговельно-
економічне
співробітництво
України з
країнами-
сусідами**

Україна межує із 7 країнами: Російською Федерацією, Республіками Білорусь та Молдова, Польщею, Словаччиною, Угорщиною, Румунією. Однак угоди про співробітництво прикордонних областей укладено тільки з урядами країн СНД. Прикордонне торгово-економічне співробітництво між цими країнами ґрунтується на добросусідських відносинах, що історично склалися, високому ступені інтегрованості господарських систем, на забезпеченні і розвитку господарських, культурних та інших зв'язків між ними. Основними формами прикордонної торгівлі за специфікою предмета торгівлі є торгівля товарами і послугами, а за специфікою взаємодії суб'єктів — торгівля за кооперацією.

При порівнянні цілей прикордонної торгівлі між країнами СНД просліджується їх схожість, однакова спрямованість (створення сприятливих умов для розвитку економічних відносин, процесів у торговельно-економічній інтеграції), а також опора на подібні підходи та методи до досягнення цілей:

- ♦ вживання заходів для усунення перепон для вільного переміщення у прикордонних областях товарів та по-

слуг, вироблених за рахунок місцевих ресурсів у межах прикордонних областей та призначених для споживання на території цих областей;

- ◆ здійснення прикордонної торгівлі на підставі безпосередньої домовленості, яка оформляється договорами (контрактами) між господарюючими суб'єктами незалежно від їх форм власності та підпорядкованості, з дотриманням національних законодавств та міждержавних угод. Відповідальність за виконання договорів несуть суб'єкти, які їх уклали;
- ◆ розрахунки за поставки продукції між підприємствами та організаціями, розташованими в прикордонних областях, здійснюються за договірними цінами, за винятком розрахунків за поставки окремих видів товарів, ціни на які встановлюються нормативними розрахунками;
- ◆ при виробництві та торгівлі специфічними товарами, які підлягають нетарифним засобам регулювання і визначаються окремими міжурядовими угодами і національним законодавством (наприклад, зброя, військова техніка та технологія подвійного призначення, надання пов'язаних з цим послуг, золото, срібло, інші дорогоцінні метали та коштовне каміння), необхідно дотримуватися заходів їх державного регулювання;
- ◆ забезпечення сприятливих умов для взаємних інвестицій та нормального функціонування вже діючих, а також тих підприємств та організацій, що створюються на територіях цих областей;
- ◆ здійснення скоординованих структурних перетворень економіки прикордонних областей на підставі утворення в різних її галузях міжрегіональних акціонерних компаній, фінансово-промислових груп, спільних підприємств та інших типів підприємств (об'єднань);

- ◆ створення сприятливих умов для функціонування всіх видів транспорту, який здійснює перевезення вантажів та пасажирів між прикордонними областями, а також транзитом через її території;
- ◆ спільне розроблення відповідними органами виконавчої влади прикордонних областей пропозиції за законодавчих економічних зв'язків між прикордонними областями й суб'єктами господарювання, які розташовані на їх території, з таких питань:
 - спрощення процедур прикордонного, митного та інших видів контролю щодо товарів, які виробляються в прикордонних регіонах;
 - здійснення спільного прикордонного та митного контролю, організації нових пунктів контролю для товарів прикордонної торгівлі;
 - застосування пільгових умов оподаткування;
 - урегулювання питань міграції трудових ресурсів (матникової та сезонної) з метою ефективного використання наявного виробничого потенціалу та збільшення торгівлі послугами;
 - створення лізингових компаній;
 - створення інформаційно-маркетингової мережі для потреб прикордонних регіонів тощо [37].

У торговельно-економічному прикордонному співробітництві України з країнами СНД беруть участь області, перелік яких наведено в табл. 7.3.

У прикордонній співпраці України з країнами СНД перше місце належить Росії, з якою межують 7 із 25 адміністративних одиниць нашої країни. На їх частку в 2001 р. припадало майже половина обсягів промислового виробництва, понад третину сукупної валової доданої вартості України. Але поступово частка товарообігу прикордонних областей знижувалася і нині складає близько 1,5% сумарного російсько-українського товарообігу. Це значною мірою пов'язано з недостатністю повнова-

Таблиця 7.3

Прикордонне співробітництво України з країнами СНД

Міжурядові угоди про співробітництво прикордонних областей	Прикордонні області та адміністративно-територіальні одиниці
1. Угода між Урядом Російської Федерації та Урядом України	В Україні: Донецька, Запорізька, Луганська, Сумська, Харківська, Чернігівська, АР Крим У Росії: Белгородська, Брянська, Воронежська, Курська, Ростовська, Краснодарський край
2. Угода між Урядом України та Урядом Республіки Білорусь	В Україні: Волинська, Житомирська, Київська, Рівненська, Чернігівська У Республіці Білорусь: Брестська, Гомельська
3. Угода між Урядом України та Урядом Республіки Молдова	В Україні: Вінницька, Одеська, Чернівецька У Республіці Молдова: Бриченський, Окницький, Сорокський, Дондуменський, Кам'янський, Рибницький, Дубосарський, Григоріопольський, Слобозійський, Штефан-Воде, Кеушенський, Бессарабський, Чадир-Луганський, Тараклійський, Вулкунештський райони

жень місцевих органів влади обох держав у боротьбі з прикордонними, митними, торговельними обмеженнями.

Програма міжрегіональної і прикордонної співпраці Росії та України на 2001–2007 рр., підписана президентами Росії та України в лютому 2001 р., не забезпечила коригування структурних змін в економіці прикордонних регіонів, спрощення прикордонних і митних процедур; торгівля продовжує мати переважно сировинний характер.

На активізацію процесу прикордонного співробітництва суттєво впливає розвиток ЄС, оскільки західний регіон України до нього наблизився безпосередньо. Найближчим часом це стане головною причиною зростання частки цього регіону в обсягу зовнішньоторговельного обігу України. Вже зараз характер зовнішньоекономічної діяльності регіону відрізняється від загальноукраїнського. Темпи зростання експорту та імпорту тут набагато вищі, ніж середньоукраїнські. Експорт регіону

складається здебільшого з продукції деревообробної, легкої, харчової та машинобудівної промисловості. Обсяги продукції цих галузей збільшуватимуться й надалі з огляду на підвищення ділової активності в регіоні українського прикордоння й зростання зовнішнього попиту, зокрема з боку країн Європи. Передбачається також збільшити експорт послуг внаслідок розвитку готельного та туристичного бізнесу. Прикладом розвитку прикордонної торгівлі може бути Закарпатська область. Одним з найважливіших її комерційних партнерів є Угорщина. Частка Угорщини в товарообігу зовнішньої торгівлі Закарпаття становить 25–26% і є найбільшою за обсягом серед усіх інших країн. Торгівля цього регіону з Угорщиною дуже важлива, якщо брати до уваги економічні можливості краю. Обсяг товарообігу між Закарпаттям та Угорщиною перевищує 100 млн дол. США, а обсяг послуг перевищує 3,5 млн дол. США. За оцінками експертів приблизний обсяг “сірої” напівлегальної торгівлі, що проводиться в приватному порядку людьми, які проживають по обидва боки кордону, становить додатково 10–15 млн дол. [80, с.17]. Серед товарів експорту переважають деревина, машини й обладнання, предмети одягу, взуття тощо, а серед товарів імпорту — текстильні, пластикові, гумові вироби, миючі засоби.

Ключовими чинниками, що стимулюють прикордонну торгівлю між західним регіоном України та країнами ЄС, є різниця цінових рівнів, податкових систем, середнього рівня доходів, через що створюється нерівний доступ до товарів і послуг, а також різниця в загальному рівні соціального й економічного розвитку. Внаслідок зростання заробітної плати у Польщі, Словаччині, Угорщині як країн ЄС їх виробники будуть скоріше за все переносити свою діяльність з території цих країн у прикордонні райони України. Тож у Західному регіоні активно зростатиме кількість спільних підприємств, і як наслідок — зростуть зайнятість і доходи населення, що сприятиме розширенню імпорту товарів споживчого попиту.

Однак сусідство з країнами ЄС має й негативні сторони. Серед основних перешкод для прикордонного співробітництва можна назвати такі: недосконале законодавство щодо правового захисту бізнесу, неадекватні інституційні утворення (неефективність митних служб, які паралізують малий бізнес, діяльність місцевих органів влади, поліції, судів), нерозвинута інфраструктура (кількість пунктів перетину кордону, транспортні мережі), труднощі із реєстрацією спільних підприємств, корупція, недостатня капіталізація регіональних підприємств тощо.

Через жорсткість прикордонного контролю, введення візового режиму, обсяги прикордонної торгівлі можуть скоротитися. Так, якщо Словаччина займала четверте місце за обсягом зовнішньої торгівлі Закарпаття, то після запровадження візового режиму вона стала п'ятим найважливішим комерційним партнером цього регіону.

Візовий режим став тим чинником, який призвів до зменшення кількості людей, які живуть із човникової торгівлі. Так, українські громадяни перетинають спільний зі Словаччиною кордон після запровадження візового режиму майже в 6 разів менше. Запровадження віз знижує надходження до місцевих бюджетів через імовірність банкрутств малого сімейного бізнесу. Скорочення такої торгівлі матиме негативний вплив не тільки на тих, хто безпосередньо займається нею. Справа в тому, що з обох сторін кордону сформувалася певна інфраструктура такої торгівлі: складські приміщення, певна система транспортних та маркетингових зв'язків тощо. А тепер вона втрачає своє економічне значення з відповідними соціально-економічними наслідками, оскільки в цій сфері були зайняті, як правило, дрібні підприємці і малі та середні фірми. Слід зазначити, що гарантування безпеки кордонів не матиме істотного впливу на зменшення транскордонної злочинності, а лише знижує кількість дрібних підприємців.

Здійснюючи прикордонну торгівлю з країнами ЄС, Україна повинна враховувати необхідність пристосування до вимог якості ЄС, що розповсюджується на товари, які потрапляють на ринок ЄС. Західні сусіди нашої країни слідуєть стандартам якості ЄС і будуть вимагати сертифікати якості для імпортованих з України товарів.

Створення нових можливостей для співробітництва на регіональному рівні у зв'язку з розширенням ЄС ставить перед органами виконавчої влади всіх рівнів важливі завдання щодо стимулювання та прискорення прикордонної торгівлі. На це було звернено особливу увагу на Міжнародній конференції “Соціально-економічний розвиток західного прикордоння України в контексті сусідства з Європейським Союзом”, яка відбулася в Києві 2 квітня 2004 р. [80]. Прикордонне співробітництво може стати одним з інструментів регіональної політики. Його рівень значною мірою залежить від рівня розвитку внутрішнього самоврядування. Лише за умови, що місцева влада матиме певні повноваження в міжнародних відносинах, можлива ефективна робота у сфері прикордонної торгівлі. Це питання має бути вирішене в процесі удосконалювання законодавства щодо прикордонного співробітництва.

Запитання для самоконтролю

1. Якими рисами характеризується регіон, що виділяється як ВЕЗ?
2. Які основні функції ВЕЗ?
3. У чому полягають макроекономічні цілі та локальні завдання функціонування ВЕЗ?
4. Які існують види ВЕЗ і в чому між ними різниця?
5. Які основні передумови для створення ВЕЗ в Україні?
6. Які заходи необхідно здійснити для залучення до ВЕЗ іноземного капіталу?
7. Які основні джерела фінансування вільної зони?

8. Які податкові пільги можуть бути передбачені у ВЕЗ?
9. У чому полягають особливості митного оподаткування у ВЕЗ?
10. Яка мета валютного механізму ВЕЗ?
11. Як повинно бути організовано матеріальне постачання і збут у ВЕЗ?
12. Який застосовується логічний ланцюг створення ВЕЗ?
13. Які організаційні фактори створення ВЕЗ?
14. У чому полягає державне регулювання ВЕЗ?
15. У чому специфіка прикордонної торгівлі?
16. Які особливості торговельно-економічного співробітництва України з країнами-сусідами?

Розділ 8. Зовнішньоекономічний договір (контракт)

Ключові терміни: *зовнішньоекономічний договір; структура договору; істотні умови договору; несуттєві умови договору; оферта, тверда оферта; вільна оферта; контроферта; акцент; запит; статті укладання контракту; індекс економічної свободи; реєстрація (облік) зовнішньоекономічних договорів.*

8.1. Сутність та структура зовнішньоекономічного договору

Зовнішньоекономічний договір (контракт) — це матеріально оформлена угода двох чи більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності [4].

Основні ознаки зовнішньоекономічного договору:

- ◆ контрагенти знаходяться в різних країнах;
- ◆ товар перетинає кордон, якщо це матеріальний об'єкт;
- ◆ розрахунки в іноземній валюті, за винятком товарообмінних операцій;
- ◆ комерційний характер.

Зовнішньоекономічний договір виконує функції:

- ◆ юридично закріплює відносини між партнерами, надаючи їм характер обов'язків, виконання яких захищено законом;
- ◆ визначає порядок, способи і послідовність здійснення дій партнерами;
- ◆ передбачає способи забезпечення обов'язків.

При складанні контрактів враховуються принципи міжнародних комерційних договорів, які розроблені УНІДРУА:

1. Свобода договору та його форми. Це виражається у свободі регулювання відносин відповідно до законодавчих норм держави. Цей принцип передбачає:

- ◆ вільне рішення про укладення чи неукладення договору;
- ◆ вільний вибір контрагентів;
- ◆ вільне визначення змісту договору;
- ◆ вільне вирішення питання про спосіб і форму укладення контракту;
- ◆ свободу зміни договору в цілому чи окремих його положень;
- ◆ право вирішувати питання про розірвання контракту.

2. Обов'язковість договору. Належним чином укладений контракт є обов'язковим для сторін, що є наслідком свободи укладення контракту. Сторони узгоджують волю і розроблюють для себе правило, яким врегульовують конкретні взаємні відносини. При цьому відповідно до норм закону мають можливість врегулювати свої відносини за власним бажанням, виходячи зі своїх інтересів. Але цей контракт може бути змінений або розірваний згідно з його умовами або за узгодженням волі всіх сторін.

3. Добросовісність та чесна ділова практика. Кожна сторона протягом чинності договору повинна діяти відповідно з прийнятою у практиці міжнародної торгівлі добросовісністю та чесною діловою практикою, і не має права виключити чи обмежити цей принцип. Чесна ділова практика не повинна застосовуватися за стандартами, які звичайно використовуються в рамках окремих правових систем. Внутрішні стандарти беруться до уваги, коли доведено, що вони загальноприйняті в різних правових системах.

4. Звичай та практика. Контрагенти можуть бути пов'язані будь-яким звичаєм, відносно якого вони домовились, та практикою, яку вони встановили у своїх взаємовідносинах. Під звичаєм розуміють широковідомий порядок діло-

вих відносин визначеної сфери діяльності, якого постійно додержуються в міжнародній комерційній практиці.

Зовнішньоекономічний договір укладається в простій письмовій формі. Повноваження представника на укладення договору випливає з доручення, статутних документів. Дії, які здійснюються від імені іноземного суб'єкта ЗЕД уповноваженим суб'єктом ЗЕД України, вважаються діями цього іноземного суб'єкта.

Сторони договору мають бути здатними укласти його відповідно до законодавства України та/або закону місця укладання договору. Загалом зовнішньоекономічні угоди укладаються відповідно до законодавства України з урахуванням міжнародних угод, міжнародних звичаїв, рекомендацій міжнародних організацій.

Для підписання зовнішньоекономічного договору суб'єктам ЗЕД не потрібен дозвіл будь-якого органу державної влади. Вони мають право укладати різні види договорів, крім тих, які заборонені законодавством України.

Якщо зовнішньоекономічний договір не відповідає вимогам українського законодавства або міжнародних договорів України, то він може бути визнаний недійсним у судовому порядку.

Форма зовнішньоекономічного договору визначається правом місця його укладання.

Права та обов'язки сторін за зовнішньоекономічними договорами (контрактами) визначаються правом країни, обраної сторонами під час укладання договору, або внаслідок подальшого погодження. За відсутності такого погодження застосовується право країни, де заснована, має своє місце проживання або основне місце діяльності сторона, яка є:

- ◆ продавцем — у договорі купівлі-продажу;
- ◆ лізингодавцем — у лізинговій угоді;
- ◆ ліцензіаром — у ліцензійному договорі;
- ◆ комітентом (консигнатором) — у договорі комісії (консигнації);

- ◆ доверителем — у договорі доручення;
- ◆ перевізником — у договорі перевезення;
- ◆ експедитором — у договорі транспортно-експедиторського обслуговування;
- ◆ страхувальником — у договорі страхування;
- ◆ кредитором — у договорі кредитування тощо.

Залежно від виду зовнішньоекономічного договору здійснюється вибір того чи іншого застосованого права. Так, до зовнішньоекономічних договорів:

- ◆ про виробниче співробітництво, спеціалізацію та кооперування, виконання будівельно-монтажних робіт застосовують право країни, де здійснюється така діяльність або де створюються передбачені договором результати, якщо сторони не погодили інше;
- ◆ про створення СП застосовується право країни, на території якої СП створюється та офіційно реєструється;
- ◆ укладених на аукціонах, торгах або на біржі застосовується право країни, на території якої проводиться аукціон, торги або знаходиться біржа.

До інших контрактів застосовується право країни, де зазначена чи має місце проживання або основне місце діяльності сторона, яка здійснює виконання такого договору, що має вирішальне значення для його змісту.

При прийманні виконання за контрактом береться до уваги право місця проведення такого приймання, оскільки сторони не погодили інше.

**Структура
зовнішньо-
економічного
договору**

Структура зовнішньоекономічного договору визначена Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів) [43].

Для укладання договору необхідна згода сторін за всіма істотними умовами, тобто умовами, без яких він не має юридичної чинності. Договір вважається укладеним, якщо між сторонами в належній формі досягнуто згоди з

усіх істотних умов. При невиконанні одним з партнерів суттєвих умов друга сторона може стягнути збитки.

До істотних умов відносяться:

1. Назва, номер договору (контракту), дата та місце його укладення.

2. Преамбула.

У преамбулі зазначається повне найменування сторін-учасників зовнішньоекономічної операції, під якими вони офіційно зареєстровані, із зазначенням країни, скорочене визначення країн як контрагентів (“Продавець”, “Покупець”, “Замовник”, “Постачальник тощо”), особа, від імені якої укладається зовнішньоекономічний договір (контракт), та найменування документів, якими керуються контрагенти при укладенні договору (контракту) (установчі документи тощо).

3. Предмет договору (контракту).

У цьому розділі визначається, який товар (роботи, послуги) один з контрагентів зобов’язаний поставити (здійснити) іншому із зазначенням точного найменування, марки, сорту або кінцевого результату роботи, що виконується.

У разі бартерного (товарообмінного) договору (контракту) або контракту на перероблення давальницької сировини визначається також точне найменування (марка, сорт) зустрічних поставок (або назва товару, що є кінцевою метою перероблення давальницької сировини).

Якщо товар (робота, послуга) потребує більш детальної характеристики або номенклатура товарів (робіт, послуг) досить велика, то все це зазначається в додатку (специфікації), який має бути невід’ємною частиною договору (контракту), про що робиться відповідна відмітка в тексті договору (контракту).

Для бартерного (товарообмінного) договору (контракту) згаданий додаток (специфікація), крім того, балансується іще за загальною вартістю експорту та імпорту товарів (робіт, послуг).

У додатку до договору (контракту) про перероблення давальницької сировини зазначається відповідна технологічна схема такого перероблення.

Технологічна схема перероблення давальницької сировини повинна відображати:

- ♦ усі основні етапи перероблення сировини та процес перетворення сировини на готову продукцію;
- ♦ кількісні показники на кожному етапі перероблення з обґрунтуванням технологічних витрат сировини;
- ♦ втрати виконавця перероблення на кожному з його етапів.

4. Кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг).

У цьому розділі визначається, залежно від номенклатури, одиниця виміру товару, прийнята для товарів такого виду (у тоннах, кілограмах, штуках тощо), його загальна кількість та якісні характеристики.

У тексті договору (контракту) про виконання робіт (надання послуг) визначаються конкретні обсяги робіт (послуг) та термін їх виконання.

5. Базисні умови поставки товарів (приймання-здавання виконаних робіт або послуг).

У цьому розділі зазначається вид транспорту та базисні умови поставки (у відповідності до Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів, які визначають обов'язки контрагентів щодо поставки товару і встановлюють момент переходу ризиків від однієї сторони до іншої, а також конкретний строк поставки товару (окремих партій товару)).

У випадку укладення договору (контракту) про виконання робіт (надання послуг) у цьому розділі визначаються умови та строки виконаних робіт (послуг).

6. Ціна та загальна вартість договору (контракту).

У цьому розділі визначається ціна одиниці виміру товару та загальна вартість товарів або вартість виконаних робіт (на-

даних послуг), що поставляються згідно з договором (контрактом), крім випадків, коли ціна товару розраховується за формулою, та валюта контракту. Якщо згідно з договором (контрактом) поставляються товари різної якості та асортименту, то ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного сорту, марки, а окремим пунктом договору (контракту) зазначається його загальна вартість. У цьому разі цінові показники можуть бути зазначені в додатках (специфікаціях), на які робиться посилання в тексті договору (контракту).

При розрахунках ціни договору (контракту) за формулою зазначається орієнтовна вартість договору (контракту) на дату його укладення.

У договорі (контракті) про перероблення давальницької сировини крім того зазначається її заставна вартість, ціна та загальна вартість готової продукції, загальна вартість перероблення.

У бартерному (товарообмінному) договорі (контракті) зазначається загальна вартість товарів (робіт, послуг), що експортуються, та загальна вартість товарів (робіт, послуг), що імпортуються за цим договором (контрактом), з обов'язковим вираженням в іноземній валюті, віднесеній Національним банком України до першої групи Класифікатора іноземних валют.

7. Умови платежів.

Цей розділ визначає валюту платежу, спосіб, порядок та строки фінансових розрахунків і гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань. Залежно від обраних сторонами умов платежу в тексті договору (контракту) зазначаються:

- ♦ умови банківського переказу до (авансового платежу) та/або після відвантаження товару або умови документарного акредитиву, або інкасо (з гарантією);
- ♦ умови за гарантією, якщо вона є або коли вона необхідна (вид гарантії: на вимогу, умовна), умови та

термін дії гарантії, можливість зміни умов договору (контракту) без зміни гарантії.

8. Умови приймання-здавання товару (робіт, послуг).

У цьому розділі визначаються строки та місце фактичної передачі товару, перелік товаросупровідних документів.

Приймання-здавання проводиться за кількістю згідно з товаросупровідними документами, за якістю — згідно з документами, що засвідчують якість товару.

9. Упаковка та маркування.

Цей розділ містить відомості про упаковку товару (ящики, мішки, контейнери тощо), нанесене на неї відповідне маркування (найменування продавця та покупця, номер договору (контракту), місце призначення, габарити, спеціальні умови складування і транспортування та інше), а за необхідності також умови її повернення.

10. Форс-мажорні обставини.

Цей розділ містить відомості про те, за яких випадків умови договору (контракту) можуть бути не виконані сторонами (стихійні лиха, воєнні дії, ембарго з боку влади та інше). При цьому сторони звільняються від виконання зобов'язань на строк дії цих обставин або можуть відмовитися від виконання договору (контракту) частково або в цілому без додаткової фінансової відповідальності. Строк дії форс-мажорних обставин підтверджується торгово-промисловою палатою відповідної країни.

11. Санкції та рекламації.

Цей розділ встановлює порядок застосування штрафних санкцій (у відсотках від вартості недопоставленого товару (робіт, послуг) або суми неоплачених коштів, строки виплати штрафів — від якого терміну вони встановлюються та протягом якого часу діють, або їх граничний розмір), строки, протягом яких рекламації можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін договору (контракту) при цьому, способи врегулювання рекламацій.

12. Урегулювання спорів у судовому порядку.

У цьому розділі визначаються умови та порядок вирішення спорів у судовому порядку щодо тлумачення, невиконання та/або неналежного виконання договору з визначенням назви суду або чітких критеріїв визначення суду будь-якого зі сторін залежно від предмета та характеру спору, а також погоджений сторонами вибір матеріального і процесуального права, яке буде застосовуватися цим судом, та правил процедури судового урегулювання.

13. Місцезнаходження (місце проживання), поштові та платіжні реквізити сторін.

При цьому зазначаються місцезнаходження (місце проживання), повні поштові та платіжні реквізити (№ рахунку, назва та місцезнаходження банку), контрагентів договору (контракту).

У договорі за домовленістю сторін можуть визначатися несуттєві (додаткові) умови. При їх порушенні однією із сторін інша сторона не має права відмовитися від прийняття товару та розірвати контракт, а може тільки вимагати виконання зобов'язань та відшкодування збитків.

До додаткових відносяться умови: страхування, гарантії якості, умови залучення субвиконавців договору (контракту), агентів, перевізників, визначення норм навантаження (розвантаження), умови передачі технічної документації на товар, збереження торгових марок, порядок сплати податків, митних зборів, різного рода захисні застереження, з якого моменту договір (контракт) починає діяти, кількість підписаних примірників договору (контракту), можливість та порядок унесення змін до договору (контракту) та ін.

Питання форми, порядку укладання та виконання зовнішньоторговельних договорів регулюють такі нормативно-правові акти: Цивільний кодекс України, Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність”, “Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті”, “Про операції з

давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах”, “Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності”, Указ Президента України № 556/94 від 4 жовтня 1994 р. “Про заходи щодо впорядкування розрахунків за договорами, що укладають суб’єкти підприємницької діяльності України”, Указ Президента України № 567/94 від 4 жовтня 1994 р. “Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів”, Указ Президента України № 124/96 від 10 лютого 1996 р. “Про заходи щодо вдосконалення кон’юнктурно-цінової політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності”, Декрет Кабінету Міністрів України № 15-93 від 19 лютого 1993 р. “Про систему валютного регулювання та валютного контролю”, Постанова Кабінету Міністрів України і Національного банку України № 444 (444-95-п) від 21 червня 1995 р. “Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті”.

8.2. Етапи укладання зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу

Проведення експортно-імпортних операцій по купівлі-продажу включає етапи:

- ◆ підготовка до укладення договору (контракту);
- ◆ укладення договору (контракту);
- ◆ виконання договору (контракту).

Етап підготовки до укладення контракту на основі прямих зв’язків включає:

1. Вибір контрагента. При виборі контрагента враховуються фактори:

- ◆ характер і предмет угоди;
- ◆ країна укладення і виконання контракту;

- ♦ місткість ринку і кон'юнктура на ринку;
- ♦ ступінь монополізації ринку великими фірмами;
- ♦ можливість проникнення на ринок;
- ♦ тривалість торгових відносин з тією чи іншою фірмою;
- ♦ характер діяльності фірми (виробник, споживач чи торговий посередник);
- ♦ зв'язки, рекомендації.

2. Установлення контакту з потенційним покупцем. При встановленні контакту можна використати такі способи:

- ♦ направити пропозицію (оферту) одному чи декільком іноземним покупцям;
- ♦ прийняти і підтвердити замовлення покупця;
- ♦ направити покупцеві пропозицію у відповідь на його запит;
- ♦ узяти участь у міжнародних торгах, виставках, ярмарках, а також використовувати засоби реклами;
- ♦ направити покупцеві комерційний лист про наміри почати переговори щодо укладення контракту.

Пропозиція однієї сторони іншій укласти контракт у торговій практиці називається **офертою**. Оферта — це письмова пропозиція продавця (оферента), спрямована можливому покупцеві про продаж товару на встановлених продавцем умовах.

В оферті вказуються основні умови угоди: найменування товару, кількість, якість, ціна, умови постачання, термін постачання, умови платежу, характер тари й упаковки, порядок приймання-здачі, загальні умови постачання.

Розрізняють два види оферти: тверду і вільну.

Тверда оферта — це письмова пропозиція експортера на продаж визначеної партії товару, послана оферентом одному можливому покупцеві, з указівкою терміну, протягом якого продавець зв'язаний своєю пропозицією і не може зробити аналогічну пропозицію іншому покупцеві.

Акцепт — це дія іншої сторони, з якої очевидно, що вона приймає умови, запропоновані оферті.

Якщо імпортер приймає умови оферти, він посилає імпортеру письмове підтвердження, що містить беззастережний акцепт, тобто згоду прийняти всі умови твердої оферти.

При незгоді імпортера з окремими умовами оферти він посилає експортеру **контроферту** (тобто нову оферту) з указівкою своїх умов і терміну для відповіді.

До умов, у відношенні яких будь-яке доповнення чи зміна розглядається як істотна відмінність акцепту від оферти, відносяться: ціна, умови платежу, якість і кількість товару, місце і термін постачання, обсяг відповідальності однієї зі сторін перед іншою, порядок вирішення спорів.

Якщо покупець не дасть відповіді протягом встановленого в оферті терміну, то це рівнозначно його відмовленню від укладення угоди на запропонованих умовах і звільняє експортера від зробленої ним пропозиції.

Вільна оферта — це пропозиція на ту саму партію товару декільком можливим покупцям. У ній не встановлюється термін для відповіді і тому оферент не зв'язаний своєю пропозицією. Згода покупця з умовами, викладеними у вільній оферті, підтверджуються твердою контрофертою. Після акцепту контроферти продавцем угода вважається укладеною. Експортер акцептує ту контроферту, яка отримана раніше від того покупця, з яким угода вигідніша.

Використання вільної оферти для покупця менш зручне, ніж твердої оферти, оскільки вона не створює в імпортера повної впевненості в тому, що, пославши контроферту, він стане власником товару. Така оферта застосовується рідко.

Досить часто в міжнародній торговій практиці використовується спосіб підготовки угоди на основі вивчення умов **замовлення** на постачання товарів, отриманих від покупця.

Замовлення може бути підтвержене і прийняте до виконання чи відхилене (причини пояснювати не обов'язково).

Підтвердження замовлення є комерційним документом, що являє собою повідомлення експортера про прийняття умов замовлення без застережень.

У випадку, якщо ініціатива укладення угоди виходить від покупця, то його звертання до продавця з проханням надіслати оферту (пропозицію) називається **запитом**.

Мета запиту — одержати від експортних фірм низки конкурентних пропозицій, з яких на основі аналізу вибирається найкраща. Тому запити посилаються не одній, а декільком фірмам різних країн. У запиті вказується точне найменування потрібного товару, його якість, сорт, кількість, термін постачання. Ціна, по якій імпортер готовий купити даний товар, у запиті, звичайно, не вказується, а обумовлюється лише способом фіксації.

Переговори між контрагентами ведуться шляхом обміну листами, телефонуванням, телеграфом, телетайпом, телефаксом тощо, однак особисті контакти, як правило, відіграють вирішальну роль.

При підготовці до укладення експортної угоди оформляються документи:

- ◆ пропозиція (оферта);
- ◆ контракт;
- ◆ підтвердження замовлення;
- ◆ рахунок-проформа (документ, що виступає як попередній рахунок, але не є основою для оплати);
- ◆ заявка на інструкції з постачання (видається постачальником і містить прохання до покупця повідомити інструкції у відношенні умов постачання замовлених товарів);
- ◆ тендер (пропозиція оферента, який бере участь у торгах, що відповідає вимогам замовника, і підтверджує згоду оферента взяти на себе виконання позначених у технічних умовах робіт і містить вказівку пропонованої ціни чи вартості робіт).

При підготовці до укладення імпоротної угоди оформляються документи:

- ◆ запит;

- ♦ лист про наміри, яким покупець інформує продавця про прийняття в принципі пропозиції і угоді почати переговори про укладення контракту;
- ♦ замовлення (у нього включається інструкція щодо постачання замовлених товарів: кількість і розмір часткових поставок, їхніх умов, адреса експедитора, засіб транспорту, найменування перевізника, а також інструкція з упакування);
- ♦ тендерна документація.

Етап укладення контракту включає переддоговірний період, комерційні переговори, парафування тексту контракту, підписання контракту.

Протягом переддоговірного періоду ведуться попередні переговори про майбутню угоду й узгоджуються, уточнюються її основні умови, щоб умови договору мали конкретний і точний характер, який не допускає різночитання.

Переговори ведуться шляхом переписування, особистих зустрічей, розмов телефонуванням чи в сполученні їхніх різних комбінацій.

У переддоговірний період складається проект контракту. У ньому враховується фактична домовленість, досягнута сторонами в ході переговорів.

При укладанні контракту сторонам, щоб уникнути помилок та збитків, слід враховувати низку важливих моментів [49, с.405; 79, с. 6–9]:

1. Обсяг договору. Договір може бути коротким чи докладним.

Короткий договір містить мінімум умов: предмет контракту, який включає найменування та кількість товару; ціну з укаванням базисних умов постачання; умови платежу). При його укладенні необхідно уявляти, чим будуть заповнюватися прогалини контракту.

Докладний договір передбачає значну кількість додаткових умов. Недоліки цих договорів:

- ◆ контракт, як правило, складається за допомогою типових договорів, які недостатньо враховують вид товару. У цьому випадку однакові умови передбачаються як відносно всіх видів масових продовольчих та промислових товарів, так і відносно машин та устаткування. Типові договори складаються незалежно від того з партнером якої країни вони укладаються, а також без врахування застосовуваного права;
- ◆ порівняно рідко використовуються посилання на стандартні умови купівлі-продажу, які застосовуються в міжнародній торгівлі;
- ◆ у договорі намагаються передбачити умови на всі випадки, що можуть виникнути під час його виконання. Це ускладнює переговорний процес при укладанні договору та обтяжує контракт великою кількістю загальних положень.

2. Договір повинен бути укладений із дотриманням інтересів обох партнерів і складатися згідно з чинним законодавством. Тому цю операцію слід доручити юристам.

3. У договорі не повинно бути будь-яких суперечностей чи недомовок. Суперечності між окремими умовами контракту, нечітко сформульовані умови породжують заперечення щодо їх тлумачення і це може дорого коштувати одній із сторін. Тому в договорі треба звести до мінімуму фрази, які можна тлумачити неоднозначно.

4. Якщо договір складено контрагентом, необхідно чітко визначити сутність тих чи інших фраз, їх смислове навантаження.

5. Найменування та інша інформація про контрагентів. Якщо у договорі немає юридичної адреси сторін або є фіктивна юридична адреса зарубіжного партнера, або тільки поштова адреса для направлення кореспонденції до запитання, то в цьому випадку немає можливості знайти партнера для вручення йому позовних матеріалів та повістки щодо виклику його в

арбітраж. Тому необхідно перевіряти правовий статус партнера (що юридично він собою являє, де зареєстрований, який обсяг його правоздатності), його фінансове положення, комерційну репутацію, повноваження його представника щодо укладення договору. Якщо це не перевірити, то в ряді випадків експортер може не одержати оплату за свій товар, або не зможе добитися повернення коштів, які були сплачені за імпортні товари, що не були поставлені, або поставлені не в повному обсязі чи із суттєвими недоліками.

Необхідно також перевіряти, щоб найменування зарубіжного партнера у преамбулі відповідало наведеному у розділі “Місцезнаходження сторін”. Це пов’язано з тим, що фірма, яка указана у преамбулі, може бути не зареєстрована у торговому реєстрі і відповідно не визнається юридичною особою країни, яка названа місцем її знаходження. А фірма, юридична адреса якої указана в контракті, може заперечувати, що вона уклала контракт.

6. У договорах, що передбачають поставку товару в декілька етапів, часто не вказують кількість товару та час поставки на кожному етапі.

7. Іноді допускаються неточності щодо застосування базисних умов поставки товару. Це може призвести до труднощів при вирішенні суперечок, наприклад, щодо питання про момент, у який товар вважається поставленим, про момент переходу ризику з продавця на покупця.

8. При складанні договору слід враховувати, що відносини між контрагентами визначаються не тільки умовами договору, а й нормами права, яке застосовується. Невідповідність умов контракту імперативним наказуванням закону призводить до визнання договору в цілому (або відповідної його умови) недійсними. Якщо у контракті немає умови з якого-небудь питання, то прогалина контракту заповнюється за допомогою норм застосованого права. У цьому випадку контрагент не завжди зможе виконати умову контракту.

9. У контракті доцільно передбачити можливість та порядок внесення доповнень та змін до контракту.

У період комерційних переговорів вивчаються аргументи сторін і знаходяться компромісні рішення. При узгодженні умов контракту одна сторона відсилає другій проект контракту. Після вивчення і знаходження компромісних рішень складається остаточний текст контракту. На цій стадії складаються предконтрактні документи: протокол розбіжностей, протокол узгодження розбіжностей, протокол про залік взаємних вимог, угода про зміну договору, супровідний лист до проекту договору, договір (контракт) купівлі-продажу.

Підготовлений остаточний текст контракту візується кожною стороною підписами уповноважених представників сторін (попереднє підписання чи парафування тексту контракту), а потім підписується, що є останньою стадією укладення контракту.

Отже, контракт вважається укладеним, якщо він підписаний сторонами, юридичні адреси яких у ньому зазначені, чи якщо він підписаний особами, що мають право підпису таких документів.

Якщо сторонами контракту виступають два контрагенти, то він підписується обома сторонами в двох примірниках, а якщо три і більше контрагентів, то контракт складається в декількох примірниках і підписується кожною стороною. Якщо сторони знаходяться в різних географічних пунктах і не можуть одночасно підписати контракт, то спочатку всі примірники контракту підписує одна сторона, пересилає їх іншій стороні, яка потім повертає першій стороні необхідну кількість примірників із двома підписами.

Контракт купівлі-продажу може бути укладений у письмовій, усній, (телефонуванням, на аукціонах, на біржах), частково в письмовій і частково в усній формі.

У більшості випадків національні законодавства вимагають тільки письмову форму договору. При цьому в письмовій формі надається оферта й акцепт.

Права й обов'язки контрагентів виникають з моменту укладення контракту. Момент укладення контракту визначається по-різному в різних країнах.

Якщо контракт підписується присутніми сторонами, то він вважається укладеним з моменту його підписання, якщо в цьому документі не зазначений інший термін вступу його в дію.

Якщо контракт укладається між відсутніми сторонами, то моментом укладення вважається:

- ◆ момент відсилання письмового акцепту (в Англії, США, Японії, Швейцарії);
- ◆ момент одержання експортером акцепту (у Франції, Німеччині, Італії, Австрії).

Усна домовленість повинна обов'язково надалі підтверджуватися письмовим контрактом.

Контракт укладається двома мовами, якщо задіяні два контрагенти, а якщо їх більше, то всіма необхідними мовами.

Текст контракту друкується спочатку однією мовою, потім іншою. Або кожна сторінка тексту поділяється вертикально на дві частини: на одній текст друкується мовою одного, а на іншій — мовою іншого партнера.

Виконання контракту — це процес реалізації узятих на себе зобов'язань: з боку продавця — у постачанні покупцеві товару, що є предметом контракту, з боку покупця — у сплаті встановленої ціни.

Продавець, щоб виконати свої зобов'язання, повинен у встановлений термін підготувати товар до відвантаження й оформити документацію, необхідну для відправлення товару й одержання платежів.

При підготовці товару до відвантаження продавець повинен виконати ряд вимог, пропонованих до:

- а) упакування товару. Ці вимоги враховують:
 - ◆ умови транспортування (приймається до уваги спосіб, відстань і тривалість транспортування, можливість перевантаження товару в дорозі, температурний режим і

вологість при транспортуванні, погодні умови, способи оплати транспортування, сумісність із іншими вантажами та ін.);

- ◆ кліматичні умови (при постачанні товарів у тропічні країни, де високі вологість і температура, упаковка повинна бути особливо міцною, просочена особливими речовинами, виготовлена зі спеціальних матеріалів; як упаковка використовуються металеві контейнери, запаляні ящики і т. ін.);
- ◆ специфіку митного режиму країни призначення товару. Упаковка повинна бути пристосована до відповідних вказівок, що містяться в митному тарифі. Наприклад, упаковка повинна бути якомога більш легкою при стягуванні специфічного мита з ваги брутто товару. При стягуванні митних податків з ваги нетто вага нетто визначається вирахуванням з ваги брутто ваги упаковки з урахуванням встановленої в митному тарифі шкали знижок на окремі види упаковки (бочки, ящики, кліті, барабани). Це називається тарним тарифом;
- ◆ положення законодавчих актів країни призначення товару щодо упаковки. Так, може бути заборонене ввезення товарів у певній упаковці; введено імпорнтні мита на окремі види пакувальних матеріалів;

б) маркірування товару. Під маркіруванням розуміються необхідні написи, зображення, умовні позначки, що поміщаються на упаковці. Маркірування повинне містити позначку країни походження товару, відповідати вимогам митниці щодо розміру напису і його нанесення. Маркірування потрібно для належного перевезення і здачі вантажу одержувачу, для полегшення перевантажень товару в дорозі, кількісного добору окремих штук, для запобігання непорозумінь при видачі товару різним адресатам.

Залежно від виконуваних функцій зовнішньоторговельні документи, що підтверджують виконання контракту, можна розподілити на групи:

1. За забезпеченням виробництва експортного товару:
 - ◆ доручення на покупку (для покупки виробів чи матеріалів, необхідних для виробництва товарів, замовлених покупцем);
 - ◆ інструкція з виготовлення;
 - ◆ наряд на вивезення зі складу;
 - ◆ таблиця фактурування (містить відомості про продані товари, використовується для складання комерційного рахунка);
 - ◆ інструкція з упакування;
 - ◆ наряд на внутрішнє транспортування;
 - ◆ статистичні й адміністративні документи.
2. За підготовкою товарів до відвантаження:
 - ◆ заявка на фрахтування;
 - ◆ інструкція з відправлення;
 - ◆ доручення на відвантаження (повітряні перевезення);
 - ◆ ордер на перевезення (місцеві перевезення);
 - ◆ повідомлення про готовність до відправлення;
 - ◆ ордер на відправлення;
 - ◆ повідомлення про відправлення;
 - ◆ повідомлення про розподіл документів;
 - ◆ дозвіл на постачання.
3. Фінансові документи (з платіжно-банківських операцій):
 - ◆ інструкція з банківського переведення;
 - ◆ заявка на банківську тратту;
 - ◆ повідомлення про інкасовий платіж;
 - ◆ повідомлення про платіж по товарному акредитиву;
 - ◆ заявка на банківську гарантію;
 - ◆ банківська гарантія;
 - ◆ гарантійний лист по товарному акредитиву;
 - ◆ інкасове доручення;
 - ◆ форма надання документів;
 - ◆ заявка на товарний акредитив;

- ◆ товарний акредитив;
- ◆ повідомлення про відкриття товарного акредитиву;
- ◆ повідомлення про переведення товарного акредитиву;
- ◆ повідомлення про зміну товарного акредитиву;
- ◆ банківська тратта;
- ◆ перевідний вексель;
- ◆ простий вексель;
- ◆ боргове зобов'язання.

4. Товаросупроводжувальні документи.

4.1. Комерційні документи.

4.1.1. Комерційний рахунок. Основний розрахунковий документ, містить вимогу продавця до покупця про сплату зазначеної суми платежу за поставлений товар. У ньому вказується ціна за одиницю товару, загальна сума платежу, базисні умови постачання товару, спосіб платежу і форма розрахунку, найменування банку, де повинний бути зроблений розрахунок, відомості про оплату вартості перевезення і про страхування. За здійсненими функціями рахунки поділяються на такі види:

- ◆ рахунок-фактура — вимога оплати за проданий товар. Виписується звичайно після остаточного приймання товару покупцем (див. додаток Е);
- ◆ рахунок-специфікація — поєднує реквізити рахунка і специфікації. Виписується, коли партія містить різні за асортиментом товари;
- ◆ попередній рахунок — виписується, коли товар приймається в країні призначення чи при часткових постачаннях і коли контракт ще не підписаний. Після приймання товару чи постачання всієї партії продавець виписує рахунок-фактуру, за яким здійснюється остаточний розрахунок;
- ◆ проформа рахунок — містить відомості про ціну і вартість партії товару, але не є розрахунковим документом, тому що не містить вимоги про сплату зазначеної в ньому суми;

4.1.2. Документи, що дають кількісну характеристику товару: специфікація, технічна документація, пакувальний аркуш.

4.1.3. Документи, що свідчать про якість поставлених товарів: сертифікат якості, гарантійний лист, протокол випробувань, дозвіл на відвантаження.

4.2. Страхові документи:

- ◆ страховий поліс (підтверджує договір страхування, містить умови страхування);
- ◆ страховий сертифікат (засвідчує, що страхування було зроблено і був виданий поліс);
- ◆ страхове оголошення (використовується, коли страхувальник повідомляє страхувачу відомості про окремі постачання, на які поширюється договір страхування);
- ◆ рахунок страховика;
- ◆ ковернот (страхувач сповіщає страхувальника про те, що його інструкції зі страхування виконані).

4.3. Транспортні документи (виписуються вантажоперевізником у посвідчення того, що товар прийнятий ним до перевезення).

4.3.1. При морських перевезеннях.

4.3.1.1. Коносамент — документ, що підтверджує прийняття товару до перевезення морським шляхом і зобов'язує перевізника видати товар законному власнику. Коносамент є:

- ◆ розпискою, що підтверджує прийняття до перевезення вантажу, позначеного на лицьовій стороні цього документа (“вантаж на борті”, “вантаж завантажено”, “вантаж прийнятий до навантаження”);
- ◆ контрактом на перевезення товару на обговорених у ньому умовах;
- ◆ товаророзпорядчим документом, тобто надає право власнику оригіналу розпоряджатися вантажем. Особа, яка зазначена в коносаменті або має коносамент на пред'явника, має право вимагати від вантажоперевізника

ка видачі товару і розпоряджатися ним. Для продажу товару, що знаходиться в дорозі і наданого коносаментом, товаророзпоряднику досить продати чи переуступити свої права по коносаменту (див. додаток Є).

Види коносаменту:

- ◆ іменний, котрий виписується на конкретного одержувача товару. Товар видається особі, на чие ім'я виписаний коносамент;
- ◆ ордерний, відповідно до якого відправник вантажу може передати свої права третій особі, здійснивши індоксування коносаменту, тобто поставивши на звороті підпис і печатку. Товар видається особі, на чие ім'я індоксований коносамент;
- ◆ коносамент на пред'явника, відповідно до якого товар передається будь-якій особі — власникові коносаменту.

Коносаменти складаються в трьох і більше примірниках з однаковим змістом і датою (для відправника вантажу, вантажоодержувача і вантажоперевізника). Усі примірники складають повний комплект і є оригіналами. Однак товаророзпорядчим документом може бути тільки один оригінал коносаменту. Після видачі вантажу за одним з оригіналів інші втрачають силу.

4.3.1.2. Штурманська розписка.

4.3.1.3. Морська накладна.

4.3.1.4. Докова розписка.

4.3.2. При залізничних перевезеннях:

- ◆ залізнична накладна;
- ◆ дорожня відомість.

4.3.3. При повітряних перевезеннях:

- ◆ авіавантажна накладна.

4.3.4. При автоперевезеннях:

- ◆ автодорожна накладна;
- ◆ бордеро (містить перелік вантажів, перевезених вантажівками).

4.3.5. Під час перевезення декількома видами транспорту:

- ◆ універсальний транспортний документ;
- ◆ документ змішаного перевезення;
- ◆ документ комбінованого перевезення.

4.3.6. При використанні всіх способів перевезень:

- ◆ розписка в одержанні вантажу;
- ◆ гарантійний лист;
- ◆ підтвердження на фрахтування тоннажу;
- ◆ заява-вимога про відправлення;
- ◆ фрахтовий рахунок;
- ◆ повідомлення про прибуття вантажу;
- ◆ повідомлення про виникнення перешкод у постачанні;
- ◆ повідомлення про виникнення перешкод у перевезенні;
- ◆ повідомлення про постачання вантажу;
- ◆ вантажний маніфест;
- ◆ фрахтовий маніфест;
- ◆ контейнерний маніфест.

4.4. Транспортно-експедиторські документи (для оформлення операцій з експедирування, оброблення вантажів, складування, організації перевезення, надання місцевих транспортних засобів, перевірки, стану упакування, маркірування):

- ◆ відвантажувальне доручення;
- ◆ експедиторська інструкція;
- ◆ повідомлення експедитором агенту імпортера;
- ◆ повідомлення експедитором експортеру;
- ◆ рахунок експедитора;
- ◆ експедиторське свідчення про одержання вантажу;
- ◆ повідомлення про відправлення;
- ◆ складська розписка експедитора;
- ◆ розписка в одержанні товару;
- ◆ товароскладська квитанція;
- ◆ ордер на оброблення вантажів;
- ◆ пропуск на товар;
- ◆ документи на портові збори.

4.5. Митні документи (для оформлення переходу товарів через митний кордон):

- ◆ митна декларація;
- ◆ експортна, імпортна, валютна ліцензії;
- ◆ декларації валютного контролю (експорт і імпорт);
- ◆ декларації: податкова, вантажна, про товари для внутрішнього споживання, про негайне митне вивільнення, про небезпечні вантажі;
- ◆ митне повідомлення про постачання;
- ◆ заявка і сертифікат про походження товару;
- ◆ сертифікат (ЮНКТАД) про походження товару, який підпадає під дію преференціального режиму;
- ◆ консульська фактура;
- ◆ свідчення про районне найменування;
- ◆ заявка і свідчення про контроль якості;
- ◆ заявка і свідчення про огляд;
- ◆ статистичні документи (експорт, імпорт);
- ◆ свідчення: ветеринарне, санітарне, фітосанітарне, карантинне;
- ◆ декларація про товари для митного транзиту;
- ◆ міжнародна митна декларація, зразок МЗП (відповідно до положень Міжнародної конвенції 1952 р. про полегшення умов залізничного перевезення вантажів через кордони);
- ◆ книжка МДП (відповідно до вимог Митної конвенції про міжнародне перевезення вантажів);
- ◆ книжка АТА (відповідно до вимог Митної конвенції про тимчасове ввезення вантажів);
- ◆ декларація ТМТ (відповідно до вимог Митної конвенції про міжнародне транзитне перевезення вантажів);
- ◆ транзитне гарантійне свідчення.

На виконання зовнішньоекономічного договору впливають дві групи умов, які необхідно враховувати:

- ◆ умови, на які партнери угоди не можуть впливати і змінювати;
- ◆ умови, які партнери можуть встановлювати і змінювати.

До першої групи умов відносяться:

- ◆ економічна та політична ситуації в країні імпортера;
- ◆ діючі національні та міжнародні системи регулювання розрахунків у міжнародній торгівлі;
- ◆ забезпеченість платіжних зобов'язань (фінансовий стан партнера).

До другої групи умов відносяться:

- ◆ умови постачання (терміни, періодичність, умови транспортування, страхування тощо);
- ◆ порядок та строки платежу;
- ◆ одержання додаткових гарантій при здійсненні розрахунків.

Найскладнішою є оцінка першої групи умов виконання зовнішньоекономічного договору, що потребує значного обсягу організаційно-інформаційної роботи. Вирішення такого завдання рекомендується здійснювати на основі аналізу існуючих рейтингів країн, розробкою яких займаються авторитетні агентства і консалтингові фірми. Як приклад можливості застосування в якості оцінки економіко-політичної ситуації в країні імпортера рейтингів країн розглянемо індекси економічної свободи, що розраховуються The Heritage Foundation. Цей індекс дає оцінку по десятиох факторах, оцінюваних за чотирма категоріями:

- ◆ вільні (загальний індекс нижче 1,95);
- ◆ в основному вільні (2, 295);
- ◆ в основному не вільні (3,395);
- ◆ репресивні економіки (загальний індекс вище 4).

Дані рейтингу індексу економічної свободи — 2002 за окремими країнами наведені в табл. 8.1 та 8.2 [70, с.166].

**Рейтинг Індексу економічної свободи – 2002
за окремими критеріями (I – X)**

Кри- терій	Значення Індексу				
	1,0	2,0	3,0	4,0	5,0
I		Гонконг	США (3,5) Росія (3,5)	Румунія (4,0) Чехія (4,5) Польща (4,5) Україна (4,5)	Італія Франція Ірак
II	Гонконг США	Естонія Чехія Польща		Росія Україна	Куба Ірак
III	Гонконг Ірландія Естонія	США Чехія Польща	Росія Україна		Куба Ірак
IV	Естонія	США Чехія	Росія Україна		Куба Ірак
V	Гонконг	Естонія США	Чехія Польща	Росія Україна	Куба Ірак
VI	Естонія Гонконг США Чехія	Польща Словаччина	Литва Туреччина	Росія Україна	Зімбабве Ірак
VII	Сінгапур Гонконг (1,5) США (1,5)	Естонія (2,5)	Чехія (3,5) Польща (3,5)	Росія Україна	Куба Ірак
VIII	Чилі Угорщина	США Чехія Польща	Росія (2,5)	Україна	Куба Ірак
IX	Гонконг Естонія Вірменія	США Чехія Польща	Корея Україна	Росія	Ірак
X	Гонконг США	Чехія	Польща Словаччина		Росія Україна Куба Ірак

I – індекс за критерієм фіскального тягара;

II – індекс за критерієм дотримання прав власності;

- III – індекс за критерієм іноземних інвестицій;
 IV – індекс за рівнем заробітних плат та цін;
 V – індекс за критерієм регулювання;
 VI – індекс за критерієм розвиненості банківського сектора;
 VII – індекс за критерієм чорного ринку;
 VIII – індекс за критерієм інтервенції держави в економіку;
 IX – індекс за критерієм торгової політики;
 X – індекс за критерієм монетарної політики.

Таблиця 8.2

**Загальний рейтинг економічної свободи
за Індексом економічної свободи – 2002**

Місце в загальному рейтингу	Країна	Значення загального індексу
1	Гонконг	1,35
2	Сінгапур	1,55
4	Естонія, США	1,80
32	Чехія	2,00
45	Польща	2,70
131	Росія	3,70
137	Україна	3,85
155	Ірак	5,00

Таким чином, можна зробити висновок, що країни, які знаходяться за значенням індексу вище від чотирьох, відзначаються політичною й економічною нестабільністю, а країни, що знаходяться на перших позиціях рейтингу з мінімальними значеннями індексу, є країнами з вільною економікою і досить стійкою економічною й політичною ситуацією.

8.3. Порядок реєстрації та обліку зовнішньоекономічного договору

Основні засади запровадженого порядку реєстрації договорів:

- ♦ для реєстрації контракту не обов'язкова наявність товару;
- ♦ контракт реєструється після його укладення;
- ♦ не встановлено обмежень щодо обсягу угод;
- ♦ передбачено порядок реєстрації бартерних операцій;
- ♦ контракт має обмежувальний характер, якщо Україна відповідає за контрактом як держава.

Як правило, зовнішньоекономічні договори, укладені підприємствами, не потребують реєстрації в органах державної влади. Однак для окремих видів зовнішньоекономічних договорів така реєстрація обов'язкова. Згідно з чинним законодавством, обов'язковій реєстрації підлягають договори, укладені суб'єктами ЗЕД усіх форм власності, предметом яких є:

- ♦ товари, відносини з реекспорту яких регулюються чинним законодавством України та міжнародними договорами України;
- ♦ товари походженням з України, щодо яких міжнародними договорами України передбачені добровільні обмеження експорту з метою запобігання демпінгу;
- ♦ товари походженням з України, щодо яких здійснюється антидемпінгові процедури;
- ♦ товари походженням з України, імпорт яких до інших держав квотується, контингентується, ліцензується відповідно до законодавства цих держав або нормативних актів економічних угруповань, митних союзів;
- ♦ товари походженням з України, експорт яких здійснюється у межах бартерних (товарообмінних) операцій чи операцій із зустрічної торгівлі.

Переліки товарів, зовнішньоекономічні договори за якими потребують реєстрації, визначаються Міністерством еко-

номіки та з питань європейської інтеграції України. Діючий нині перелік товарів, експорт яких здійснюється за умови реєстрації зовнішньоекономічних договорів, включає такі види товарів [45]:

- ◆ велика рогата худоба жива;
- ◆ вівці або кози живі;
- ◆ аміак;
- ◆ карбід кремнію;
- ◆ добрива мінеральні, хімічні або азотні;
- ◆ шкірсировина та шкіра;
- ◆ феросиліцій;
- ◆ феросилікомарганець;
- ◆ відходи та брухт чорних металів;
- ◆ прокат плоский із заліза або нелегованої сталі;
- ◆ прутики та бруски із заліза або нелегованої сталі;
- ◆ кручений дріт, троси, канати, плетені шнури та аналогічні вироби із заліза або сталі, без електричної ізоляції (на ринки країн ЄС та Індії).

Реєстрація (облік) зовнішньоекономічних договорів (контрактів) здійснюється Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України, а також відповідними структурними підрозділами обласних та міських держадміністрацій залежно від облікової вартості договору [42]. Так, відповідні структурні підрозділи Луганської, Дніпропетровської, Запорізької та Донецької облдержадміністрацій здійснюють реєстрацію договорів суб'єктів підприємницької діяльності, які зареєстровані в цих регіонах, якщо облікова вартість цих договорів не перевищує 3 млн дол. США; відповідні структурні підрозділи інших обласних, Київської та Севастопольської міських держадміністрацій — якщо облікова вартість договорів не перевищує 1,5 млн дол. США, та Міністерство економіки Автономної Республіки Крим — якщо облікова вартість договорів не перевищує 300 тис. дол. США.

При встановленні режиму ліцензування експорту товарів до іноземної держави, реєстрація зовнішньоекономічних дого-

ворів про експорт товарів до цієї держави припиняється на період дії режиму ліцензування.

Зовнішньоекономічні договори, предметом яких є здійснення бартерних (товарообмінних) операцій, а також операцій з давальницькою сировиною українського замовника, підлягають реєстрації в Міністерстві економіки та уповноважених ним органах.

Для реєстрації зовнішньоекономічних договорів суб'єкти підприємницької діяльності подають такі документи:

- ◆ заявка в довільній формі на офіційному бланку суб'єкта підприємницької діяльності — заявника;
- ◆ інформаційна картка зовнішньоекономічного контракту (див. додатки Ж, З)
- ◆ оригінал контракту з усіма додатками, специфікаціями, додатковими угодами та іншими документами, які є частинами контракту. Якщо суб'єкт ЗЕД України, який звернувся за реєстрацією, доручає виконання договору іншому суб'єкту ЗЕД України, то подаються також оригінали договорів: доручення, комісії, агентських, про спільну діяльність та співробітництво, консигнації, дилерських, дистриб'юторських, лізингу, зберігання та їх копії;
- ◆ копія свідоцтва про державну реєстрацію;
- ◆ копія витягу з торговельного, банківського чи судового реєстру або реєстраційного посвідчення місцевого органу влади іноземної держави при реєстрації іноземного суб'єкта господарської діяльності (подається тільки в разі попередньої поставки товару);
- ◆ лист-погодження Мінпромполітики (у разі експорту металобрухту);
- ◆ документ про оплату послуг за реєстрацію зовнішньоекономічного договору (контракту).

Розгляд контрактів, їх облік (реєстрацію) здійснюють:

1. Управління нетарифного регулювання та контрактного обміку. Розглядає відповідність даних контракту даним інформаційної картки зовнішньоекономічного договору.

2. Управління контролю за ЗЕД. Розглядає документи на предмет відповідності платіжних умов чинному законодавству у сфері ЗЕД:

- відповідності даних контракту з питань платежів даним інформаційної картки контракту;
- застосування спеціальних санкцій до сторін контракту.

3. Управління правового забезпечення ЗЕД, яке розглядає документи на предмет:

- визначення характеру угоди згідно з інформаційною картою зовнішньоекономічного контракту;
- відповідності умов контракту чинному законодавству України;
- наявності в контракті відомостей, передбачених міжнародними договорами України;

4. Управління митно-тарифної політики та захисту внутрішнього ринку із залученням експертів Державного інформаційно-аналітичного центру моніторингу зовнішніх товарних ринків (Держзовнішінформ). Управління розглядає документи за контрактами, предметом яких є операції з давальницькою сировиною, щодо відповідності чинному законодавству у даній сфері. Експерти Держзовнішінформу готують офіційні експертні висновки щодо відповідності контрактних цін індикативним цінам або кон'юктурі ринку.

Відмова в реєстрації зовнішньоекономічного договору допускається у таких випадках:

- ◆ подано не всі необхідні документи;
- ◆ умови зовнішньоекономічного договору не відповідають законодавству України та даним інформаційної картки контракту;
- ◆ до суб'єкта ЗЕД України, який звернувся за реєстрацією договору, застосовано санкції;

- ♦ існує заборона з боку іноземних держав щодо ввезення на їх митну територію відповідних товарів походженням з України;
- ♦ вичерпано імпорتنі квоти (контингенти), установлені іноземними державами, митними союзами на ввезення відповідних товарів походженням з України;
- ♦ до іноземного контрагента суб'єкта ЗЕД України застосовано режим індивідуального ліцензування;
- ♦ є офіційна інформація щодо порушення суб'єктом ЗЕД України або його іноземним контрагентом законодавства України;
- ♦ дані контракту не відповідають даним інформаційної картки зовнішньоекономічного контракту.

У разі відмови в реєстрації заявникові направляється лист з обґрунтуванням мотивів відмови. Але заявник має право доопрацювати документи.

Суб'єкт ЗЕД України, який звернувся за реєстрацією зовнішньоекономічного договору, оплачує вартість послуг за реєстрацію в розмірах, які визначає Міністерство економіки України (близько 400 грн).

Документом, що підтверджує реєстрацію договору, є картка реєстрації — обліку зовнішньоекономічного договору (див. додатки И, І). Вона видається суб'єкту ЗЕД у двох примірках, один з яких залишається у нього, а другий подається до митних органів, де й залишається після митного оформлення відповідних товарів. Картка дійсна для митного оформлення експортної продукції протягом 12 місяців з дати її оформлення. Вона втрачає чинність для митного оформлення експортної продукції у разі:

- ♦ закінчення терміну її дії або зовнішньоекономічного договору;
- ♦ перетину митного кордону експортної продукції в повному обсязі згідно з умовами контракту;
- ♦ відповідного подання Міністерства економіки до Державної митної служби.

Засвідчена копія картки реєстрації — обліку надається суб'єктом ЗЕД України в Торгово-промислову палату України або в регіональну ТПП для отримання сертифіката про походження товару.

Внесення змін та доповнень до картки реєстрації — обліку зовнішньоекономічного договору не допускається, а в разі її втрати вона не поновлюється.

Для окремих видів договорів передбачені інші умови реєстрації. Так, здійснення державної реєстрації договорів про виробничу кооперацію, спільне виробництво та інші види спільної інвестиційної діяльності за участю іноземного інвестора, порядок подання документів для цього та їх розгляд регулює Положення про порядок державної реєстрації договорів (контрактів) про спільну інвестиційну діяльність за участю іноземного інвестора, затверджене постановою КМУ від 30.01.1997 р.

Відповідно до цього Положення реєстрації підлягають договори про вказані види спільної діяльності, яка не пов'язана зі створенням юридичної особи. Державну реєстрацію здійснює Міністерство економіки України та уповноважені ним органи. Реєстрація є підставою для здійснення іноземної інвестиції за такими договорами. Реєструвати договір може учасник або уповноважена особа. Вона подає такі документи:

- ◆ лист-звернення про державну реєстрацію договору;
- ◆ інформаційну картку договору;
- ◆ оригінал та копію договору;
- ◆ засвідчені копії установчих документів суб'єктів ЗЕД України та свідоцтва про його державну реєстрацію як суб'єкта підприємницької діяльності;
- ◆ витяг з торговельного, банківського або судового реєстру тощо, який засвідчує реєстрацію іноземної юридичної особи (нерезидента) в країні її місцезнаходження. Зазначений документ повинен бути засвідчений відповідно до законодавства країни його видачі, складе-

ний українською мовою та легалізований у консульській установі України. Цей документ може бути засвідчений також у посольстві відповідної держави в Україні та легалізований у Міністерстві закордонних справ України;

- ◆ відповідний дозвіл (ліцензію), якщо згідно із законодавством України цього вимагає діяльність, що передбачається договором;
- ◆ документ про оплату послуг за державну реєстрацію договору.

Картка державної реєстрації договору (контракту) та спеціальна відмітка про реєстрацію на договорі підтверджують факт реєстрації. Вона видається суб'єкту ЗЕД у трьох примірниках: перший подається до митних органів для митного оформлення майна, другий — до податкових органів, третій залишається у суб'єкта ЗЕД.

Запитання для самоконтролю

1. Які основні ознаки та функції зовнішньоекономічного договору?
2. Які принципи міжнародних комерційних контрактів?
3. Яка структура зовнішньоекономічного контракту?
4. Які особливості етапу “Підготовка до укладання контракту”?
5. Які особливості етапу “Укладання контракту”?
6. Які особливості етапу “Виконання контракту”?
7. Який порядок реєстрації та обліку зовнішньоекономічних договорів?

Розділ 9. Оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Ключові терміни: *економічна ефективність зовнішньоекономічної операції; критерій економічної ефективності; валютна ефективність зовнішньоекономічної операції; ефективність експорту та імпорту; економічний ефект експорту та імпорту; рентабельність експорту та імпорту.*

9.1. Сутність ефективності зовнішньоекономічних операцій

Головною умовою проведення зовнішньоекономічної операції є її ефективність.

Підприємства нерідко зазнають значних збитків унаслідок недостатнього техніко-економічного обґрунтування ефективності зовнішньоекономічної операції, відсутності в ньому оцінок вибору валюти ціни, валюти платежу та інших валютно-фінансових умов угоди.

Розрахунок економічної ефективності проводиться шляхом зіставлення досягнутого економічного результату (ефекту) з витратами ресурсів на отримання цього ефекту. Під результатами розуміють грошове, вартісне оцінювання отриманого прибутку для підприємства: грошові надходження за відправлену продукцію, виконані роботи та послуги, вартість отриманого товару, робіт, послуг та ін. Під витратами розуміють грошове вартісне оцінювання виробничих ресурсів, які залучилися у господарський обіг: вартість сировини, матеріалів, енергії, трудових ресурсів, послуг сторонніх організацій, обов'язкові відрахування в різноманітні державні фонди та інші витрати, без яких торгова угода не може бути здійснена. Економічні результати та витрати ресурсів мають

кількісний вимір. А тому й економічна ефективність може вимірюватися кількістю, тобто мати критерій ефективності.

Критерій — це головна ознака, що відрізняє його від інших класифікаційних одиниць.

Критерій економічної ефективності неоднаковий для різних рівнів зовнішньоекономічної діяльності. Кожному рівню оцінювання відповідає свій вид економічних інтересів і свій критерій ефективності.

Так, на макроекономічному (народногосподарському) рівні під економічною ефективністю зовнішньої торгівлі розуміють ступінь економії національної праці, що досягається країною її участю в міжнародному поділі праці та зовнішньоторговельному обміні.

У цьому випадку критерієм економічної ефективності є економія національної праці як додаткове джерело зростання валового внутрішнього продукту та інших економічних і соціальних макропоказників.

На рівні підприємства під економічною ефективністю зовнішньоторговельних операцій розуміють ступінь збільшення доходу від цих операцій. Критерієм економічної ефективності є прибуток як основна міра ефективності.

Визначення ефективності зовнішньоекономічних операцій зумовлює ступінь зацікавленості підприємства у виході на світовий ринок, дає змогу обґрунтувати окремі пропозиції щодо закупівлі та продажу певних товарів. Одержані дані можуть бути використані при розробці планів експорту та імпорту підприємства, при оцінюванні структури та напрямів зовнішньоторговельного обігу.

**Система
аналітичних
показників
ЗЕД**

Усю систему показників зовнішньоекономічної діяльності підприємства, організації, фірми можна поділити на чотири групи [57, с. 44].

1 група. Абсолютні показники:

- ♦ обсяг експорту;

- ◆ обсяг імпорту;
- ◆ обсяг накладних витрат на експорт/імпорт;
- ◆ середній залишок коштів;
- ◆ кількість отриманих рекламацій;
- ◆ сума рекламацій;
- ◆ кількість задоволених рекламацій;
- ◆ обсяг використання торговельної марки фірми;
- ◆ обсяг експорту нових товарів.

2 група. Відносні показники:

а) індекси динаміки:

- ◆ індекс вартості;
- ◆ індекс фізичного обсягу;
- ◆ індекс ціни;
- ◆ індекс кількості (наприклад, динаміка частки світового, європейського ринків, частка нових товарів в експорті, які з'явилися на ринках за останні 5 років, частка зниження витрат, яка одержана за рахунок використання нових технологій тощо);

б) коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту та імпорту:

- ◆ за вартістю;
- ◆ за фактичним обсягом;
- ◆ за ціною;

в) середня тривалість обороту експортної (імпортної) операції;

г) коефіцієнт віддачі коштів від експортних/імпортних операцій.

3 група. Показники структури:

- ◆ товарна структура експорту або імпорту;
- ◆ географічна структура експорту або імпорту;
- ◆ структура накладних витрат на експорт або імпорт.

4 група. Показники ефективності (ефекту):

- ◆ валютна ефективність експорту/імпорту;
- ◆ ефективність експорту/імпорту;

- ♦ рентабельність експорту/імпорту;
- ♦ економічний ефект експорту/імпорту;
- ♦ інтегральний економічний ефект від експортно-імпоротної діяльності;
- ♦ ефективність реалізації експортної продукції на внутрішньому ринку;
- ♦ ефективність придбання і використання імпортного обладнання;
- ♦ ефективність придбання та продажу ліцензій.

**Принципи
розрахунку
показників
ефективності
зовнішньо-
економічної
операції**

Розрахунок показників економічної ефективності здійснюється за такими принципами [62, с.32]:

- ♦ найповніший облік усіх складових витрат і результатів. Неповний облік витрат та отриманих результатів може спотворити висновки про оцінку ефективності того чи іншого рішення;
- ♦ необхідність порівняння з базовим варіантом. За базовий варіант може бути прийнятий стан справ до прийняття рішення. Неправильний вибір бази порівняння може призвести до спотворення оцінок;
- ♦ приведення витрат і результатів до однієї бази зіставлення;
- ♦ приведення різних за часом витрат і результатів до одного моменту часу;
- ♦ наявність достовірності інформації, системи збору та аналізу інформації.

Конкретний розрахунок показників ефективності залежатиме значною мірою від виду зовнішньоекономічної операції, її мети, умов та інших особливостей і конкретної угоди.

9.2. Оцінювання виконання зобов'язань з експортних та імпортних операцій

Для визначення ефективних напрямів діяльності підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності потрібен ретельний аналіз її стану.

Проведення аналізу експортних та імпортних операцій включає:

- ♦ визначення виконання зобов'язань за вартістю, фізичним обсягом та ціною експортованих (імпортованих) товарів;
- ♦ визначення виконання зобов'язань за термінами їх поставок та якістю;
- ♦ установлення факторів і величин їх впливу на економічні показники;
- ♦ з'ясування причин недовиконання зобов'язань за тими чи іншими позиціями.

Процес проведення аналізу має чотири етапи. На першому етапі аналізується виконання зобов'язань за товарами та товарними групами, на другому — виконання зобов'язань за країнами експорту (імпорту), на третьому — виконання зобов'язань за країнами ближнього зарубіжжя, на четвертому — узагальнюються результати аналізу.

У ході аналізу виконання зобов'язань за торговими угодами з'ясовується:

- ♦ кількість та загальна сума укладених угод;
- ♦ кількість та сума виконаних торгових угод;
- ♦ кількість, види та сума прострочених контрактів;
- ♦ причини неповної реалізації угод і порушень термінів поставок товарів.

Для аналізу ЗЕД підприємства використовують систему аналітичних показників.

Для повнішої характеристики роботи підприємства на зовнішньому ринку можна розрахувати такі показники [57, с. 43–45]:

а) частка сум контрактів, прострочених у звітному періоді ($I_{п.к}$):

$$I_{п.к} = \frac{K_{п}}{K_{в}} \times 100\% , \quad (9.1)$$

де $K_{п}$ — сума контрактів, прострочених протягом року;
 $K_{в}$ — сума контрактів, що підлягають виконанню у звітному періоді;

б) коефіцієнт виконання зобов'язань за вартістю ($K_{в.з.в}$).
 Він розраховується і для окремих товарів, і для їх сукупності:

$$K_{в.з.в} = \frac{\sum_{i=1}^n \Pi_{\phi} \times Q_{\phi}}{\sum_{i=1}^n \Pi_{п} \times Q_{п}} , \quad (9.2)$$

де Π_{ϕ} та Q_{ϕ} — фактичні ціни і кількість i -того товару;
 $\Pi_{п}$ та $Q_{п}$ — планові ціни і кількість i -того товару;
 n — кількість товарів;

в) коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за фізичним обсягом ($K_{в.з.ф}$):

$$K_{в.з.ф} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{\phi} \times \Pi_{п}}{\sum_{i=1}^n Q_{п} \times \Pi_{п}} , \quad (9.3)$$

де $Q_{\phi} \times \Pi_{п}$ — вартість експорту i -того товару в звітному періоді перерахована за плановими цінами;

$Q_{п} \times \Pi_{п}$ — планова вартість експорту i -того товару;
 n — кількість товарів;

г) коефіцієнт виконання зобов'язань по експорту товарів за ціною ($K_{в.з.ц}$):

$$K_{\text{в.з.ц}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{\phi} \times \Pi_{\phi}}{\sum_{i=1}^n Q_{\phi} \times \Pi_{\pi}}, \quad (9.4)$$

де $Q_{\phi} \times \Pi_{\phi}$ – фактична вартість експорту i -того товару;
 $Q_{\phi} \times \Pi_{\pi}$ – вартість експорту i -того товару у звітному періоді
 перерахована за плановими цінами;
 n – кількість товарів.

9.3. Економічна ефективність зовнішньоекономічних угод

Для визначення ефективності ЗЕД підприємства важливо знати валютну ефективність експорту та імпорту.

Показник валютної ефективності будь-якої зовнішньоекономічної операції насамперед характеризує купівельну силу валюти, її курс [57, с. 82–83].

Валютна ефективність експорту (Ев.е) розраховується за формулою

$$E_{\text{в.е}} = \frac{\sum_{i=1}^m \Pi_{\text{в.е}} \times Q_e}{\sum_{i=1}^m B_e \times Q_e}, \quad (9.5)$$

де $\Pi_{\text{в.е}}$ – валютна ціна i -того експортного товару (послуги), вал.од/од;

Q_e – обсяг експорту i -того товару (послуги), натур.од.;

B_e – витрати на виробництво та реалізацію одиниці i -того товару (послуги), грн/од.,

m – кількість назв експортних товарів (послуг).

Валютна ефективність імпорту ($E_{в.і}$) розраховується за формулою

$$E_{в.і} = \frac{\sum_{j=1}^n \Pi_{р.в} \times Q_j}{\sum_{j=1}^n \Pi_j \times Q_j}, \quad (9.6)$$

де $\Pi_{р.в}$ – ціна j -того товару (послуги) на внутрішньому ринку, грн/од.;

Q_j – обсяг імпорту j -того товару, натур.од.;

Π_j – валютна ціна (ціна придбання) одиниці j -того товару (послуг), вал.од./од.;

n – кількість назв імпортованих товарів (послуг).

Для оцінювання вигідності експортної (імпортної) операції необхідно порівняти дані показники (коефіцієнти) з певною базою, оскільки самі по собі вони про це не свідчать. Базою порівняння, як правило, є валютний курс. Якщо коефіцієнт валютної ефективності перевищує значення курсу валюти, то зовнішньоторговельна діяльність вважається ефективною. При цьому базою порівняння для валютної ефективності експорту слід використовувати обернений курс обміну (непряме котирування), а для валютної ефективності імпорту – звичайний обмінний курс (пряме котирування).

Показники, які характеризують ступінь вигідності для підприємства зовнішньоекономічних операцій, доцільно розраховувати перед укладенням зовнішньоторговельних угод, при плануванні зовнішньоторговельної діяльності, а також з метою оцінювання ефективності експортних та імпортних операцій за попередній період [57, с. 84–89; 62, с. 33–34; 77, с. 19–25].

Для загальної характеристики експортної діяльності підприємства використовують такі показники: ефективність експорту, рентабельність експорту, економічний ефект експорту.

Ефективність експорту підприємства ($E_{\text{еф.е}}$) розраховується за формулою

$$E_{\text{еф.е}} = \frac{\text{ЧВ}}{\text{ОП}}, \quad (9.7)$$

де ЧВ — чистий виторг в іноземній валюті за реалізований товар, переведений у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки;

$$\text{ЧВ} = (\text{ВВ} \times \text{К}_p) - \text{Д}_в - \text{МП},$$

де ВВ — валютний виторг за експортований товар;

К_p — діючий ринковий курс іноземної валюти до гривні;

$\text{Д}_в$ — додаткові витрати всередині країни, пов'язані з експортом товару (можливі витрати на оплату ліцензії, комісійні посереднику, транспортні, складські та інші витрати);

МП — митні платежі;

ОП — обсяг продажу за експортом, грн.

Показник ефективності експорту свідчить, наскільки ефективно підприємство проводить свою ЗЕД, а також частку виторгу в загальному обсязі експорту підприємства. Якщо цей показник більший за одиницю, тоді реалізація товарів на зовнішньому ринку буде вигідніша, ніж в середині країни.

Рентабельність експорту (P_e) розраховується за формулою:

$$P_e = \frac{\text{ЧВ}}{\text{ПВ}} \times 100\%, \quad (9.8)$$

де ПВ — повні витрати підприємства на експорт продукції, грн.

Цей показник демонструє суму інвалютного доходу від реалізації експортних товарів, що припадає на кожну витрачену фірмою гривню.

Наведені показники ефективності експорту необхідно порівняти з аналогічними показниками за минулий період,

щоб установити, як змінилася ефективність реалізації товарів у звітному періоді порівняно з минулим.

Економічний ефект експорту (E_e) розраховується за формулою

$$E_e = ЧВ + B_{оп} - ПВ, \quad (9.9)$$

де $B_{оп}$ — виторг у гривнях від обов'язкового продажу частки валюти держави.

Для визначення економічної ефективності експортної діяльності на рівні підприємства широко використовують методику, згідно з якою визначаються такі три показники економічної ефективності:

$$а) E^1_{ef.e} = \frac{ЧВ + B_{оп}}{ПВ}, \quad (9.10)$$

$$б) E^2_{ef.e} = \frac{Q_e}{C_e}, \quad (9.11)$$

де Q_e — обсяг експорту у внутрішніх середньорічних цінах;
 C_e — виробнича собівартість експортних товарів.

$$в) E^3_{ef.e} = \frac{ЧВ + B_{оп} - ПВ}{ЧВ + B_{оп}} \times 100\% \times \frac{ЧВ + B_{оп}}{K_e}, \quad (9.12)$$

де K_e — середньорічна вартість основних виробничих і оборотних фондів, що використовуються у виробництві експортної продукції.

Показник $E^3_{ef.e}$ свідчить про ефективність використання виробничих фондів при експорті.

Показники $E^1_{ef.e}$, $E^2_{ef.e}$, $E^3_{ef.e}$ доцільно використовувати при укладенні угоди з метою вибору найбільш оптимального за критерієм максимуму економічного ефекту та за умови, що $E^1_{ef.e} > 1$, а $E^2_{ef.e} > E^3_{ef.e}$. Якщо виконуються ці дві умови, то екс-

порт відповідних товарів для підприємства є економічно вигідним. Звідси слід шукати шляхи збільшення експорту даних товарів. Показник $E_{\text{ef.e}}^3$ вказує на рівень ефективності відповідних товарів, причому перша частина формули вказує, який саме відсоток від результатів експорту підприємства становить доход від експорту, а друга частина формули визначає, скільки разів за досліджуваний період зміг обернутись авансований на експорт капітал. Таким чином, чим більші обидві частини формули, а значить і $E_{\text{ef.e}}^3$, тим вигідніший експорт цих товарів.

Для характеристики імпоротної діяльності підприємства використовуються показники: економічної (абсолютної) ефективності імпорту, економічний ефект імпорту, рентабельність імпорту.

Показник економічної (абсолютної) ефективності імпорту ($E_{\text{ef.i}}$) товарів розраховується за формулою:

$$E_{\text{ef.i}} = \frac{Ц_{\text{i.в.р}}}{V_i}, \quad (9.13)$$

де $Ц_{\text{i.в.р}}$ — вартість імпоротної продукції на внутрішньому ринку, грн;

V_i — витрати на придбання імпоротної продукції, грн;

$$V_i = V_m + M + A + \text{ПДВ} + M_3 + D_i + \text{ПДВ}_d,$$

де V_m — митна вартість товару, перерахована у гривні за офіційним курсом (K) на дату подання митної декларації, яка включає валютні витрати імпортера (VB_i) до місця ввезення товару на митну територію України, тобто:

$$V_m = VB_i \times K;$$

M — імпортне мито;

A — сума акцизного збору з підакцизних товарів;

ПДВ — податок на додану вартість;

M_3 — митні збори;

D_i — додаткові витрати імпортера;

ПДВ_д — податки на додану вартість щодо додаткових витрат імпортера.

Чим більший цей показник за одиницю, тим ефективнішою буде імпортна діяльність для підприємства.

Економічний ефект імпорту (E_i) розраховується за формулою

$$E_i = \Pi_{pi} - V_i, \quad (9.14)$$

де Π_{pi} — ціна реалізації імпортних товарів на внутрішньому ринку, грн.

Цей показник характеризує прибуток від реалізації імпортних товарів.

Рентабельність імпорту (P_i) розраховується за формулою:

$$P_i = \frac{E_i}{V_i}. \quad (9.15)$$

Для визначення економічної ефективності імпорту можуть використовуватися різні методики залежно від мети здійснення імпорту: 1) імпорт товару здійснюється для виробничого споживання імпортером з метою зниження витрат виробництва як альтернатива його закупівлі на внутрішньому ринку; 2) імпорт товарів здійснюється для його реалізації на внутрішньому ринку з метою одержання прибутку (це імпорт товарів народного споживання).

Для товарів виробничого призначення економічна ефективність імпорту визначається за двома формулами:

$$a) E_{\text{еф.і}}^1 = \frac{\Pi_{\text{к}}}{\text{ЦП}} \quad (9.16)$$

де $\Pi_{\text{к}}$ — купівельна ціна імпортного устаткування;

ЦП — повна ціна споживання імпортного устаткування;

$$\text{ЦП} = \Pi_{\text{к}} + E_{\text{в}},$$

де $E_{\text{в}}$ — експлуатаційні витрати при використанні устаткування;

$$E_v = V_c + V_e + V_p + V_z + ЗП,$$

де V_c — вартість сировини, матеріалів, що споживаються, на одиницю виготовленої на даному устаткуванні продукції;

V_e — вартість палива та енергії на одиницю виготовленої на даному устаткуванні продукції;

V_p — вартість ремонту устаткування;

V_z — вартість запчастин для устаткування;

ЗП — заробітна плата робітників, які обслуговують устаткування.

Чим більше $E^1_{\text{ef.i}}$ наближається до 1, тим ефективніший імпорт відповідних товарів.

Використовуючи цей показник, підприємство може придбати устаткування не тільки виходячи із найнижчої ціни, але й майбутніх експлуатаційних витрат.

$$\text{б) } E^2_{\text{ef.i}} = \frac{Q_n}{V_y}, \quad (9.17)$$

де Q_n — обсяг продукції, яка випускається на даному устаткуванні, у внутрішніх середньорічних цінах;

V_y — витрати на імпорт даного устаткування.

Показник $E^2_{\text{ef.i}}$ повинен бути більший за 1. Він показує кількість продукції, яка випускається, на даному устаткуванні на 1 грн витрат щодо його придбання для підприємства.

Економічний ефект імпорту товарів народного споживання визначається за формулою 9.14.

На показник ефективності зовнішньоекономічної діяльності можуть впливати умови кредитування. Експортні операції, як правило, здійснюються на умовах кредиту. Тому важливо знати, наскільки вигідно підприємству реалізувати товар з відстрочкою платежу.

Для врахування умов кредитування в розрахунках ефективності зовнішньоекономічних операцій використовується

коефіцієнт кредитного впливу ($K_{кр}$), який є відношенням сумарного значення валютних надходжень, зведеного до року поставки товару, до номінальної зовнішньоторговельної ціни цього товару.

Формули для розрахунку $K_{кр}$ складні, тому на практиці користуються спеціальними таблицями, в яких наведено числові значення цього коефіцієнта.

Формули розрахунків ефективності зовнішньоекономічних операцій, які передбачають кредитування, такі:

а) ефект експорту:

$$E_e = (B_k \times K_{vi} \times K_{кр}) - B_e, \quad (9.18)$$

де B_k – сума виторгу від контракту;

K_{vi} – коефіцієнт переводу національної валюти в іноземну;

B_e – витрати на виробництво експортної продукції.

б) ефект імпорту:

$$E_i = Z_i - \frac{B_i \times K_{кр}}{K_{ве}}, \quad (9.19)$$

де Z_i – вартісна оцінка придбаної продукції;

B_i – витрати на імпорт продукції;

$K_{ве}$ – коефіцієнт переводу іноземної валюти в національну;

в) економічна (абсолютна) ефективність експорту:

$$E_{ек.е} = \frac{B_k \times K_{vi} \times K_{кр}}{B_e}; \quad (9.20)$$

г) економічна (абсолютна) ефективність імпорту:

$$E_{ек.і} = \frac{Z_i \times K_{ве}}{B_i \times K_{кр}} \quad (9.21)$$

Якщо експорт (імпорт) здійснюється за рахунок раніше наданого кредиту, то в цих формулах використовується величина, обернена до коефіцієнта кредитного впливу:

$$K_{\text{погаш. кр}} = \frac{1}{K_{\text{кр}}} \cdot \quad (9.22)$$

Зовнішньоекономічну діяльність можна оцінити за допомогою показника інтегрального економічного ефекту (E_{e-i}), якщо суб'єкт ЗЕД займається експортом та імпортом одночасно:

$$E_{e-i} = \sum_{i=1}^n E_e + \sum_{i=1}^m E_i, \quad (9.23)$$

де $\sum_{i=1}^n E_e$ — сума ефектів за всіма експортними угодами, здійсненими за відповідний період часу, грн;

$\sum_{i=1}^m E_i$ — сума ефектів за всіма імпортними угодами, здійсненими за відповідний період часу, грн.

Заяпитання для самоконтролю

1. Що розуміють під ефективністю зовнішньоекономічної операції?
2. Які принципи розрахунку показників ефективності зовнішньоекономічної операції?
3. Як оцінюється виконання зобов'язань з експортних та імпортних операцій?
4. Як розраховується валютна ефективність експорту та імпорту?
5. Як розраховується економічна ефективність зовнішньоекономічних угод?

ЧАСТИНА III МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Розділ 10. Міжнародна конкуренція і конкурентоспроможність

Ключові терміни: *конкуренція; міжнародна конкуренція; конкурентоспроможність; міжнародна конкурентоспроможність; міжнародний ринок; конкурентоспроможність галузі та національної економіки.*

10.1. Сутність міжнародної конкуренції

На міжнародному ринку конкурують окремі підприємства. Від рівня їх конкурентоспроможності залежить місце, яке вони займають на цьому ринку. Кожне підприємство входить до складу відповідної галузі і національної економіки. Від рівня конкурентоспроможності окремого підприємства залежить, певним чином, конкурентоспроможність галузі і національної економіки в цілому.

Конкуренція в найширшому розумінні цього слова означає суперництво на будь-якому поприщі між окремими юридичними або фізичними особами (конкурентами), які зацікавлені в досягненні однакової мети — переваги над своїми суперниками (конкурентами).

З точки зору підприємства такою метою є максимізація прибутку за рахунок завоювання переваг споживачів. І хоча ця мета орієнтує розвиток ринку з моменту його виникнення,

перші найбільш цілісні теоретичні положення про рушійні сили конкурентної боротьби з'явилися лише в середині XVIII ст. Класична політична економія розглядала конкуренцію як звичайне явище, яке пронизує всі галузі економіки і яке обмежується тільки суб'єктивними причинами.

Так, А.Сміт вперше довів, що конкуренція, урівнюючи норму прибутку, приводить до оптимального розподілу праці і капіталу. Вона повинна зрівноважувати приватні інтереси і економічну ефективність. А. Сміт вважав конкуренцію “невидимою рукою” ринку, яка автоматично врівноважує ринок, і, таким чином, регулює відповідність приватних і суспільних інтересів.

На середину XX ст. визначилися загальні уявлення про сутність конкуренції та її основні рушійні сили, що виявилось у чотирьох постулатах класичних моделей: досконалої (чистої) конкуренції, монополістичної, олігополістичної конкуренції та чистої монополії.

Чиста конкуренція відбувається при наявності досить великої кількості підприємств, які реалізують стандартизовану продукцію; контроль над цінами відсутній; дуже еластичний попит; нецінові методи конкуренції не практикуються; відсутні перешкоди для організації бізнесу.

Монополістична конкуренція відбувається за наявності великої кількості підприємств, які реалізують диференційовану продукцію; при цьому діапазон контролю цін вузький, еластичний попит; використовуються нецінові методи конкуренції; вхідний бар'єр у галузь незначний.

Олігополістична конкуренція відбувається при наявності невеликої кількості підприємств; діапазон контролю цін залежить від рівня узгодженості дій підприємств; переважає нецінова конкуренція, наявні суттєві перешкоди для організації бізнесу.

Чиста монополія — наявність одного підприємства, яке виробляє унікальну продукцію і не має ефективних

замінників; контроль над цінами значний; попит нееластичний; вхід у галузь для інших фірм заблокований.

За деякими оцінками, близько 75% усіх підприємств в економічно розвинутих країнах конкурують на ринках, де збутова система функціонує в умовах монополістичної конкуренції. Середовище конкуренції заповнене великою кількістю малих і середніх підприємств, жодне з яких не має значної частки в загальному обсягу продаж. Ключова конкурентна особливість такого ринку — відсутність широко відомих лідерів, які можуть суттєво впливати на розвиток умов і тенденцій у галузі [47, с. 5–11].

Конкуренція на ринку складається з п'яти сил:

- 1) суперництво між конкуруючими продавцями однієї галузі;
- 2) спроби компаній з інших галузей залучити покупців даної галузі на бік своїх товарів-замінників;
- 3) потенціал входження в галузі нових фірм;
- 4) ринкова сила і контроль за умовами угоди з боку постачальників ресурсів;
- 5) ринкова сила і контроль за умовами угоди з боку покупців продукції.

Модель п'яти сил конкуренції (див. рис. 10.1) є цінним концептуальним інструментом вивчення основних впливів конкуренції на ринок і оцінки сили і слабкості кожного з них. Використання цієї моделі дає можливість зрозуміти, як функціонує конкуренція [84, с. 428–429].

Щодо міжнародної конкуренції, то її форми в різних галузях суттєво відрізняються між собою. На одному кінці спектра форм конкуренції знаходиться форма, яку можна назвати “множинно-національною” (multidomestic).

Конкуренція в кожній країні або невеликій групі країн відбувається незалежно; певна галузь наявна в багатьох країнах (наприклад, ощадні банки є у Кореї, Італії, США), але в кожній з них конкуренція йде по-своєму. Репутація, коло

клієнтів і капітал банку в одній країні не впливають (або майже не впливають) на успіх його дій в інших країнах.

У числі конкурентів можуть бути і МПК, але дія їх конкурентних переваг у більшості випадків обмежується межами тієї країни, в якій ця компанія діє. Таким чином, міжнародна

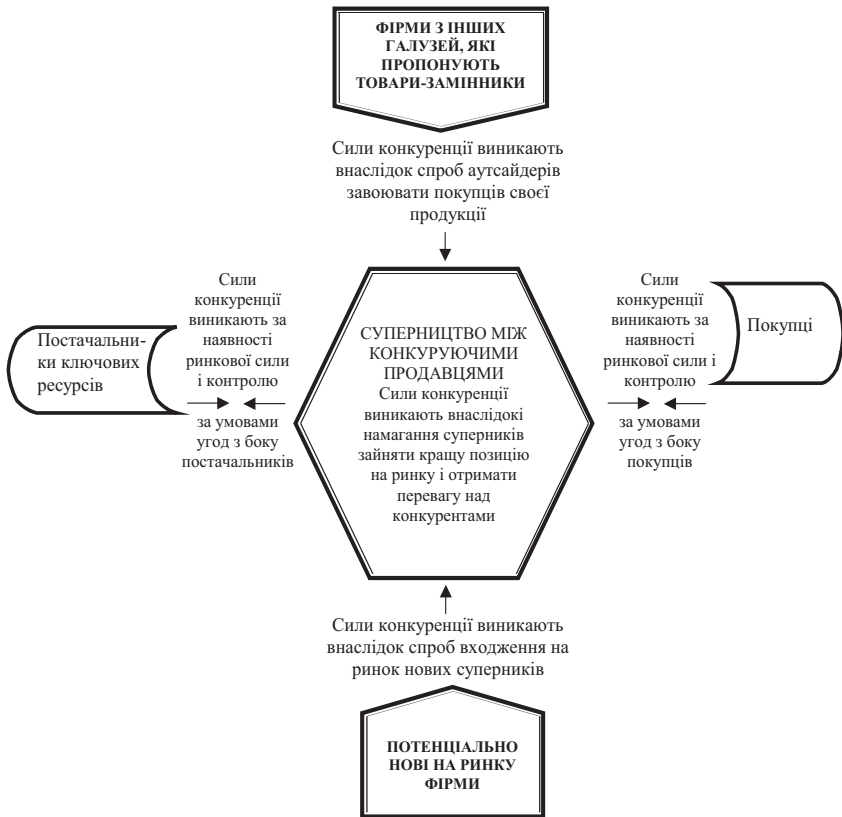


Рис. 10.1. Модель "п'яти сил" конкуренції

Джерело: Michael E. Porter "How Competitive Forces Shape Strategy". Harvard Business Review. Vol. 57.N2 (March – April 1979) pp. 137 – 145.

галузь являє собою ніби набір галузей (кожна в межах своєї країни). Звідси і термін “множинно-національна” конкуренція. До числа таких галузей, де конкуренція традиційно має таку форму, входять багато які типи торгівлі, виробництво продуктів харчування, оптова торгівля, страхування життя, ощадні банки, виробництво простих металовиробів та їдких хімічних речовин.

На протилежному кінці спектра — глобальні галузі, в яких конкурентна позиція фірми в одній країні суттєво впливає на її позиції в інших. Тут конкуренція проходить на дійсно глобальній основі, конкуруючі фірми покладаються на переваги, які випливають з їх діяльності в усьому світі. Фірми комбінують переваги, яких вони досягли в країні базування, з тими, яких вони домоглися завдяки присутності в інших країнах. Наприклад, ефект масштабу, здатність обслуговувати клієнтів у різних країнах або репутація, яку можна утвердити в іншій країні. Такі галузі практично є в кожній країні. Більшість (якщо не всі) фірм, які конкурують у цих галузях, місцеві, тому коли конкуренція в кожній країні йде за власними правилами, іноземним фірмам добитися конкурентної переваги дуже важно.

Міжнародна торгівля в цих галузях має скромні масштаби, а то і взагалі відсутня. Якщо фірма належить іноземній компанії (що рідко трапляється), контроль з боку іноземного власника зі своєї штаб-квартири дуже незначний. Власник не вирішує такі питання, як забезпечення робочих місць у зарубіжному філіалі, місце проведення необхідних досліджень (всередині країни чи за кордоном). Національний філіал контролює всю або майже всю діяльність, яка необхідна для забезпечення конкурентного статусу. В таких галузях, як торгівля або виробництво металовиробів бурхливих дебатів про торговельні проблеми, як правило, не виникає [75, с.72–75].

Таким чином, можна зробити висновок, що конкуренція, в тому числі й міжнародна, є найважливішим регулятором ринку.

Однак вона діє стихійно і має суперечливий характер. З одного боку, вона сприяє зростанню виробництва, підвищенню якості продукції і найбільш повному задоволенню потреб споживачів; але, з іншого боку, вона може призвести до порушення стабільності суспільного виробництва, що виявляється у надвиробництві товарів або в нестачі їх. Бажаючи вижити в конкурентній боротьбі, виробники об'єднуються у великі монополії, що шкодить розвитку здорової конкуренції та веде до застою виробництва. Усе це породжує негативні соціальні наслідки: безробіття, різке диференціювання доходів населення.

10.2. Сутність міжнародної конкурентоспроможності

Кожне підприємство, яке виходить на ринок з власною продукцією, намагається досягти переваги над іншими підприємствами. Можливості підприємства в досягненні такої переваги визначаються таким поняттям, як конкурентоспроможність.

Сучасний світовий ринок характеризується, у більшості випадків, переважанням пропозиції над попитом. Як правило, певний товар пропонують одночасно багато постачальників на умовах, які мало чим відрізняються один від одного. В цій ситуації споживач надає перевагу більш конкурентоспроможному товару, тобто товару, який на одиницю своєї вартості (ціни) задовольняє більше потреб і виготовлений на вищому рівні, ніж товари конкурентів.

Таким чином, конкурентоспроможність товару — це сукупність якісних і вартісних характеристик товару, яка забезпечує задоволення конкретної потреби споживача. При збуті традиційних товарів успіх у конкуренції може бути у вигляді розширення збуту продукції фірми за рахунок скорочення продаж інших фірм. При збуті принципово нових виробів успіх фірми в конкуренції проявляється в скороченні потенційних можливостей збуту інших компаній. В обох випад-

ках фактор успіху фірм у конкуренції визначається рівнем її конкурентоспроможності [82, с.18].

Міжнародна конкурентоспроможність проявляється в досягненні фірмою конкурентних переваг у міжнародному суперництві, що визначається такими основними принципами:

♦ **Конкурентна перевага впливає з поліпшень, нововведень та перемін.** Фірми отримують перевагу перед міжнародними суперниками тому, що вони уловлюють нову основу для конкуренції або знаходять нові і більш ефективні засоби для ведення конкуренції по-старому. Наприклад, фірма “Соні” була першою фірмою, яка застосувала транзистори у радіоприймачах. Фірма “Боїнг” стала піонером у висуванні концепції родини авіалайнерів і перша у своїй галузі стала наполегливо конкурувати на глобальній основі. Фірма “Ямаха” перейшла до автоматизації виробництва фортепіано, які раніше виготовлялися ручним способом. Фірми “Сендуїк” та “Атлас Копко” першими запропонували шведський метод ведення гірських розробок.

Нововведення можуть проявитися в новій конструкції виробу, новому виробничому процесі, новому підході до маркетингу або новому способі навчання чи організації.

Деякі нововведення створюють конкурентні переваги, коли фірма знаходить зовсім нову потребу в покупців або знаходить той сегмент ринку, який суперники обійшли увагою. Наприклад, японські фірми досягли переваг у багатьох галузях завдяки тому, що звертали увагу на менші, компактні і менш продуктивні варіанти виробів, до яких їх іноземні конкуренти ставилися зневажливо, вважаючи їх менше важливими і менше прибутковими.

♦ **Конкурентна перевага стосується всієї системи створення цінностей.** Система створення цінностей — це весь набір видів діяльності, які втягуються в процес створення виробу та його використання і який охоплює ланцюжки цінностей фірми, постачальників, посередників, покупців. Конку-

рентна перевага часто приходить як результат досягнення нових шляхів у справі формування всього ланцюжка цінності і управління нею.

Гарним прикладом у цій справі може бути італійська компанія з виробництва одягу “Бенеттон”. У цій фірмі випуск продукції відбувається через мережу незалежних виробничих одиниць, які належать фірмі і тісно пов’язані з роздрібними торговцями, які мають від них дозвіл на продаж товару і використовують найсучасніші інформаційні системи. У всіх ланках системи цінностей фірма “Бенеттон” репланувала свої форми діяльності, щоб звести до мінімуму запас товарів, забезпечити швидко доставку і зробити можливим швидкий відгук на віяння моди.

Наявність у даній країні постачальників і споживачів світового класу є важливою позитивною якістю і асоціюється з міжнародною перевагою в численних галузях.

♦ **Конкурентна перевага підтримується тільки завдяки безперервним поліпшенням.** Мало є таких конкурентних переваг, яких не можна було б скопіювати. Наприклад, корейські фірми зрівнялися з японськими фірмами у здатності вести масовий випуск стандартних кольорових телевізорів. Бразильські фірми зрівнялися з італійськими у виробництві взуття на кожний день завдяки оволодінню відповідною технологією і дизайном.

Якщо фірми (і національні галузі промисловості) залишаються нерухомими, то їх випереджають суперники.

Деякі фірми можуть утримувати десятиліттями закріплені конкурентні позиції, спираючись на переваги першопрохідця, стійкі відношення з клієнтом та ін. Але з часом більш динамічні суперники знаходять спосіб обійти ці переваги завдяки більш ефективному способу ведення справи. Наприклад, британські, а потім і американські фірми за деякий десяток років втратили свої позиції майже вікової давності на ринку верстатів, коли іноземні суперники скористалися но-

вою комп'ютерною технологією. З аналогічної причини німецькі фірми втратили лідерство у фотоапаратах, коли японські фірми більш напоористо розпочали створення апаратів класу однооб'єктивних зеркалок і запровадження електроніки. А в суднобудуванні японським фірмам довелося поступитися значною часткою, коли процес вдосконалення уповільнився, і корейські фірми скопіювали їх стратегію при більш дешевій робочій силі.

Разом з тим, колись досягнута перевага підтримується тільки шляхом безперервного пошуку інших, ефективніших способів ведення справи і постійного внесення змін у поведінку фірми.

♦ **Підтримка переваги потребує вдосконалення її джерел.** Конкурентна перевага компанії може впливати з будь-якої діяльності в ланцюжку цінностей, починаючи з розроблення виробу і закінчуючи післяпродажним обслуговуванням. Джерела переваги розрізняються у відношенні здатності зберігати довгочасну дію. Такі переваги дають: вартість основних фондів, які діють у фірмі, порядок у поведженні з власністю і розраховані на разове використання проектноі концепції. Усі такі переваги легко скопіювати.

Переваги ж більш високого порядку і більш довгочасної дії подібні до фірмених знаків, які міцно утвердилися, і які є результатом багаторічних зусиль по завоюванню ринку або спеціальних прийомів у питаннях поведження з власністю. Наприклад, корейським фірмам, які випускають вироби електроніки, ще доведеться розробити міцні переваги. Вони ведуть конкуренцію головним чином на підставі рівня заробітної плати робітників, і використовують японське виробниче устаткування та японські й американські деталі. Американські компанії, які займаються крупномасштабним випуском комп'ютерів, навпаки, володіють значно більш придатними до довгочасного утримання перевагами і які включають економію, що виникає внаслідок накопичення великих вкладень

у НДДКР, здатність розробляти власне програмне забезпечення ЕОМ тощо.

Переваги нижчого порядку є, як правило, статичними і пасивними. Вони можуть бути відтворені шляхом простого наслідування. Іноземні конкуренти копіюють виробничий процес і купують те ж саме виробниче устаткування. Такі переваги не можуть довго утримуватися. Наприклад, корейська промисловість стикається з жорстким суперництвом з боку Таїланду і Філіппін через свою нездатність швидко рухатися від трудомістких інфраструктурних проектів до проектів, які більше пов'язані з технологією, а також до обробних підприємств.

Більш тривалі конкурентні переваги залежать від володіння добре підготовленими людськими ресурсами і внутрішніми технічними можливостями.

Підтримання переваг потребує, щоб фірма постійно, раніше ніж її суперники, робила кроки у бік розширення своїх джерел переваг і особливо в бік їх удосконалення.

Навпаки, ризикована справа — покладатися на переваги менш складних властивостей. Якщо національна галузь промисловості перестає прогресувати в бік більш передових форм конкурентних переваг, її, скоріш за все, перегонять. Наприклад, італійські вироби побутових приладів досить успішно конкурували за рівнем витрат виробництва при продажу приладів середнього розміру і компактних прикладів, які вироблялися в Італії, і на базі управлінських контрактів — при продажу через широкі мережі магазинів. Вони надто довго поклалися на цю стратегію. Останнім часом німецькі конкуренти зміцнюють свої позиції на основі створення більш диференційованих виробів і утвердження репутації фірмових знаків.

Для підтримання конкурентних переваг фірма повинна відмовлятися від своїх старих переваг на користь нових. Якщо вона цього не зробить, то це зробить будь-який конкурент. Керівник компанії повинен створити таку обстановку, в якій

розширення і вдосконалення переваг розглядається як дещо нормальне і очікуване.

♦ **Підтримання переваг врешті потребує глобального підходу до стратегії.** Фірма не може довго підтримувати перевагу в міжнародній конкуренції, якщо не використовує і не розширює свої переваги, які пов'язані з базуванням у своїй країні за допомогою глобального підходу до стратегії. Такий підхід доповнює переваги, пов'язані з базуванням у своїй країні і допомагає звести навіть пов'язані з цим же несприятливі моменти. Наприклад, німецькі хімічні компанії застосовують у широких масштабах виробництво за рубежом і розкидану по всьому світу збутову мережу для того, щоб закріпити своє лідируюче становище. Те ж саме роблять швейцарські фармацевтичні компанії, шведські виробники вантажівок і японські фірми, які випускають побутову електронну техніку [75, с.622–628].

10.3. Міжнародний ринок і ринкові ніші

Міжнародна конкурентоспроможність окремих підприємств, галузі і національної економіки проявляється тоді, коли вони виходять на міжнародний ринок з власною продукцією. Тому слід розглянути питання про сутність ринку взагалі і особливості його функціонування в міжнародному масштабі.

Сутність ринку різні автори визначають дещо по-різному. Саме поняття ринку може розглядатися з двох сторін:

- ♦ як система соціально-економічних відносин щодо обміну вартостями;
- ♦ як місце, де здійснюється такий обмін.

Ринок забезпечує обмін споживчими вартостями в усіх соціально-економічних системах і способах господарювання з часу виникнення товарного виробництва.

Він характеризується такими ознаками:

- ◆ доступність для будь-якого споживання всіх товарів без будь-яких обмежень;
- ◆ свобода реалізації товарів виробника і свобода вибору товарів споживачами;
- ◆ статус товаровиробників у виробників продукції і послуг — можливість продажу їх на самостійно встановлених основах.

Невід'ємною ознакою ринку є також наявність трьох його суб'єктів: виробників товарів, посередників і споживачів. Пріоритетне місце в цій системі належить споживачеві, котрий визначає, який товар і в якій кількості виробляти.

Щодо структури ринку, то вона є продуктова (ресурсна), елементарна (технологічна) і територіальна (просторова).

Продуктова (ресурсна) структура включає:

- ◆ перелік та частку всіх видів товарів, які реалізуються на ринках;
- ◆ склад постачальників і покупців та їх частку в товарообороті;
- ◆ кількість оптових (роздрібних) одержувачів певного товару і частку кожного з них в обсязі споживання тощо.

Така структурна оцінка має важливе аналітичне значення і дуже потрібна у практичній роботі суб'єктів ринкових відносин і державних органів, які займаються регулюванням ринку.

У найбільш розвинутих формах ринку прослідковується його елементарна структура, яка має такий склад:

- ◆ ринок засобів виробництва;
- ◆ ринок предметів споживання;
- ◆ ринок науково-технічної інформації;
- ◆ інноваційний ринок;
- ◆ ринок праці;
- ◆ грошово-кредитний і валютний ринки.

Такий склад елементів ринку зумовлений рядом причин:

- ◆ по-перше, необхідністю реалізації продуктів трьох основних циклів суспільного виробництва (науково-

технічного, інноваційного і виробничого), кожний з яких має свою фазу обміну;

- ◆ по-друге, розчленуванням продукту виробничого циклу на засоби виробництва і предмети споживання, які мають також різних споживачів і різні форми обороту продукції;
- ◆ по-третє, відділенням ринку інвестицій від ринку засобів виробництва у зв'язку з тимчасовим відривом вкладених капіталів від одержаних готових до реалізації основних фондів. В результаті обмін між власниками фінансових ресурсів і тих, хто потребує капіталовкладень, відокремлюється від обміну засобів виробництва. Інвестиційні засоби перетворюються на особливий товар з власною ціною;
- ◆ по-четверте, наявністю працездатного населення, яке безпосередньо не володіє власністю на засоби виробництва, а має право власності лише на свою робочу силу, що зумовлює існування ринку праці. Винятком є лише та частина населення, яка володіє певною частиною засобів виробництва, і члени кооперативів. На ринку праці відбувається обмін робочою силою на грошові засоби, які еквівалентні матеріальним і духовним благам, які необхідні для її відтворення;
- ◆ по-п'яте, об'єктивною необхідністю існування грошових еквівалентів як особливого товару, споживча вартість якого виникає завдяки його здатності бути обміненим на інший товар.

Усі “елементні” ринки знаходяться в тісній і нерозривній взаємодії, тому що відтворювальний процес на фазі обміну не може відбуватися без будь-якого з них [88, с.18].

Територіальна структура складається з ринків різних масштабів — місцевих, регіональних, національних і міжнародних. Це пояснюється наявністю різних можливостей виробництва того чи іншого товару в даному регіоні, з одного боку, а з другого — потребами споживачів у цьому регіоні. (В дано-

му випадку термін “регіон” застосовується щодо певної місцевості, регіону або країни.)

Чим пояснюється існування міжнародного ринку? Науково-технічний прогрес створює умови для поглиблення спеціалізації виробництва, що, в свою чергу, веде до необхідності економічної інтеграції на рівні галузей і окремих країн. Виробництво певних видів продукції починає перевищувати потреби внутрішнього ринку, а з другого боку виробництво інших видів продукції всередині країни або недостатнє, або зовсім відсутнє. Так виникає потреба в обміні продукцією між різними країнами, що й приводить до формування міжнародного ринку.

Поняття “міжнародний ринок” має узагальнюючий характер. В дійсності в світі існує не один, а цілий ряд міжнародних ринків, які розподіляються за видами продукції і регіонами розташування. Наприклад, міжнародний ринок нафти і нафтопродуктів, міжнародний ринок електронної продукції, автомобілів, зерна тощо.

За регіональною ознакою виділяються такі міжнародні ринки, як ринок ЄС, ринок країн Балтії, ринок країн СНД, ринок країн ЦЕФТА (Угорщина, Польща, Словаччина, Чехія, Словенія), ринок країн НАФТА (США, Канада, Мексика), Північно-Африканський ринок, ринок країн Азії та Близького Сходу тощо.

Може бути поєднання ринків за видами продукції та регіональною ознакою. Наприклад, усі названі регіональні ринки є міжнародними ринками продовольства.

В сучасних умовах, коли поглиблюється спеціалізація виробництва, індивідуалізація попиту, зростає нестабільність галузевої структури, відбувається інтенсивне запровадження досягнень НТП, особливо актуальним стає визначення ніші для підприємства.

Ніша ринку — не просто сегмент (або частина сегменту) будь-якого ринку, на якому даному підприємству зручніше працювати. Це, по-перше, порівняно новий інноваційний вид бізне-

су або виробничої діяльності (не обов'язково в науково-технічному відношенні, а й просто за видом обслуговування або формою господарювання); по-друге, дуже невелика за ємністю, вузькоспеціалізована галузь господарської діяльності. Ніша ринку знаходиться на стику двох або більше сегментів ринку.

Вибір ніші залежить від її привабливості. Звичайно ця привабливість є функцією розміру і ступеня зростання ніші, інтенсивності прояву в даній ніші п'яти сил конкуренції, перспектив прибутку, стратегічної важливості ніші для інших основних конкурентів, а також рівня відповідності можливостей фірми потребам ніші.

При аналізі п'яти сил конкуренції на рівні ніші слід врахувати, що потенційними кандидатами на входження в нішу є фірми, які обслуговують інші ніші, а також компанії з інших галузей.

Для продукції ніші товаром-замінником може бути як продукція іншої частини галузі, так і продукція з інших галузей.

Суперниками діючої в ніші фірми можуть бути як інші фірми ніші, так і фірми інших частин галузі. Те ж саме стосується і ринкової сили постачальників і покупців продукції фірми, яка обслуговує нішу. Тобто на аналіз п'яти сил конкуренції серйозно впливають умови, які існують в інших ринкових нішах.

Для досягнення конкурентної переваги слід досягти успіху в зниженні витрат або диференціації продукції. Якщо нішова фірма вирішить диференціювати свою продукцію, то вона повинна вивчити потреби покупців та знайти способи зниження витрат або підвищення віддачі для них від своєї продукції. Методи диференціації однакові як для спеціалізованої так і багатонаменклатурної фірми.

Для досягнення конкурентної переваги цільова ніша повинна мати такі якості: 1) покупцям слід володіти різноманітними потребами; 2) ланцюг виробництво—витрати має відрізнитися від аналогічного ланцюга, який характерний для іншої ніші [84, с.467–469].

10.4. Підприємство і конкурентоспроможність галузі та національної економіки

Підприємства, які випускають однорідну продукцію, утворюють галузь економіки. Структура галузі має істотний вплив на визначення правил конкурентної гри, а також потенційних стратегій фірми. Чинники за межами галузі мають переважно відносне значення, оскільки зовнішні фактори, як правило, впливають на всі фірми галузі.

Конкуренція в галузі виростає з фундаментальної економічної структури останньої і означає щось значно більше, ніж поведінка існуючих конкурентів. Стан конкуренції в галузі залежить від п'яти основних чинників, які показані на рис.10.2.

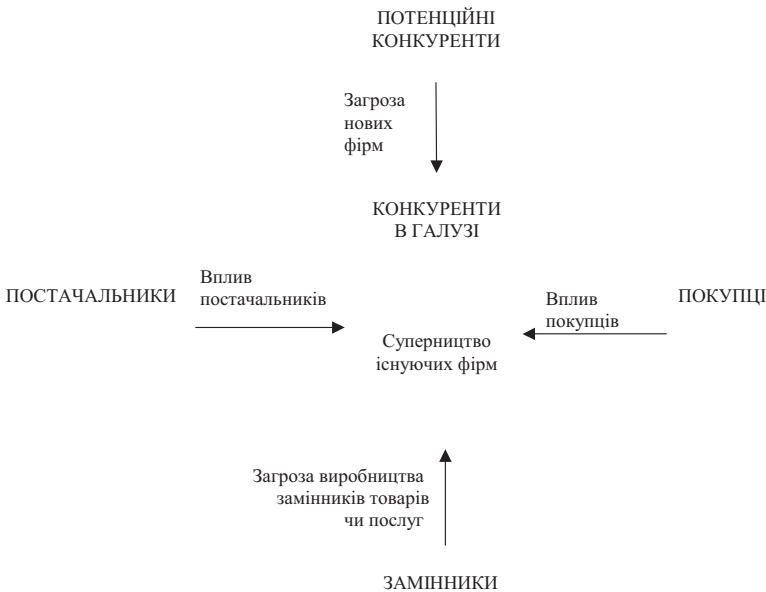


Рис. 10.2. Чинники галузевої конкуренції

Сукупний вплив цих чинників визначає потенціал граничного прибутку в галузі, де потенціал прибутковості вимірюється в показниках довгострокової віддачі інвестованого капіталу. Не всі галузі мають однаковий потенціал. Вони істотно відрізняються за своєю граничною прибутковістю, оскільки відрізняється сукупний вплив чинників конкуренції. Ці чинники коливаються від інтенсивних у таких галузях, як виробництво автомашин, паперу та сталі (де жодна фірма не отримує великих прибутків), до відносно несуворих у таких сферах, як нафтовидобувне устаткування та послуги, виробництво косметики і предметів туалету (де високі прибутки одержує багато фірм) [76, с. 20–21].

Хоча основною одиницею аналізу конкурентоспроможності економіки країни є галузь або група поєднаних галузей (кластер), по суті, піднесення економіки досягається одночасним розвитком багатьох різних галузей.

Для визначення конкурентоспроможності галузі та національної економіки проводять класифікацію окремих країн за рівнем конкурентоспроможності їхньої індустрії у світовому господарстві.

Для побудови абстрактної моделі зростання національної економіки виділяють стадії конкурентоспроможності. Кожна стадія характеризується своїм набором галузей і своєю стратегією розвитку фірм. Ці стадії розрізняються за специфічними джерелами досягнення конкурентоспроможності на світовому ринку. Стадії також суттєво розрізняються за рівнем державного втручання в економіку і основним напрямкам економічної політики.

При віднесенні національної економіки до тієї чи іншої стадії за основу приймають рівень розвитку галузей, які беруть участь у міжнародній конкуренції, хоча процес конкуренції в галузях, які орієнтовані на внутрішній ринок, теж охоплюється цим поняттям. Разом з тим, проходження кожною країною всіх стадій не є неминучим.

Кожна національна економіка включає широкий спектр галузей, які мають різні ресурси підвищення своєї конкурентоспроможності. Наприклад, у таких різних країнах, як США і Німеччина, є галузі, які зберігають свої позиції в конкурентній боротьбі виключно завдяки природним багатствам, в той час як конкурентоспроможність передових галузей спирається на більш стійкий та складний фундамент.

Виділяють чотири особливі стадії конкурентоспроможності національної економіки, які відповідають чотирьом основним рушійним силам, або стимулам, які визначають її розвиток в окремі періоди часу: це фактори виробництва, інвестиції, нововведення і багатство. На перших трьох стадіях відбувається зростання конкурентоспроможності національної економіки, що, як правило, поєднується із зростанням добробуту. Четверта стадія означає поступове уповільнення зростання і в кінцевому рахунку спад.

Розглянемо особливості кожної стадії.

1. Розвиток конкуренції на основі факторів виробництва. На цій стадії практично всі національні галузі, які успішно діють на світовому ринку, досягають своїх переваг у конкурентній боротьбі майже виключно завдяки основним факторам виробництва: природним ресурсам, сприятливим умовам для вирощування урожаїв різних сільськогосподарських культур або надлишкової і дешевій напівкваліфікованій робочій силі. У конкурентному “ромбі” лише стан факторів може забезпечити переваги в конкуренції (рис. 10.3).

Опора на виробничі фактори як єдиний ресурс конкурентоспроможності різко звужує коло галузей, які здатні витримувати умови міжнародної конкуренції. Економіка на цій стадії досить чутлива до світових економічних криз та змін валютних курсів, а також дуже вразлива у випадку втрати наявних факторів і швидкої зміни лідерства галузей.

Володіння великими запасами природних ресурсів може забезпечити високий дохід на душу населення протягом до-

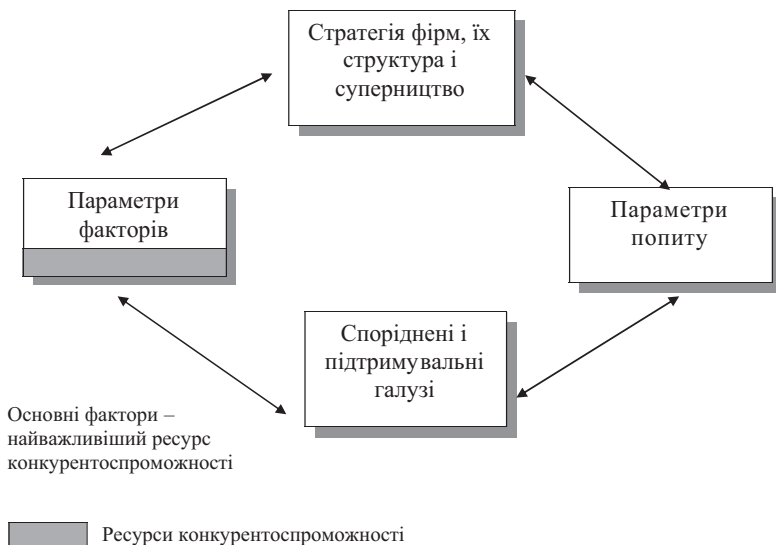


Рис. 10.3. Національна економіка, яка визначається станом факторів

сить тривалого періоду, але не є достатньою підставою для стійкого зростання економіки. По суті, жодна країна не минула цієї стадії розвитку економіки.

2. Розвиток конкуренції на основі інвестицій. На цій стадії конкурентна перевага економіки ґрунтується на готовності і здатності національних фірм до агресивного інвестування. Фірми вкладають кошти в сучасне, ефективне устаткування і кращу технологію, які можна придбати на світовому ринку. Інвестиції також спрямовуються на купівлю ліцензій, створення спільних підприємств та інші засоби підвищення конкурентоспроможності більш сучасних і спеціалізованих галузей і сегментів. Але лідери міжнародної конкуренції зазвичай не продають техніку останнього покоління. А тому здатність національної економіки не тільки сприйняти, а й

поліпшити зарубіжну технологію є суттєвою і вирішальною умовою досягнення даної стадії конкурентоспроможності.

На цій стадії ресурсами підвищення конкурентоспроможності є поліпшення факторів, а також стратегія, структура і суперництво фірм (рис. 10.4).

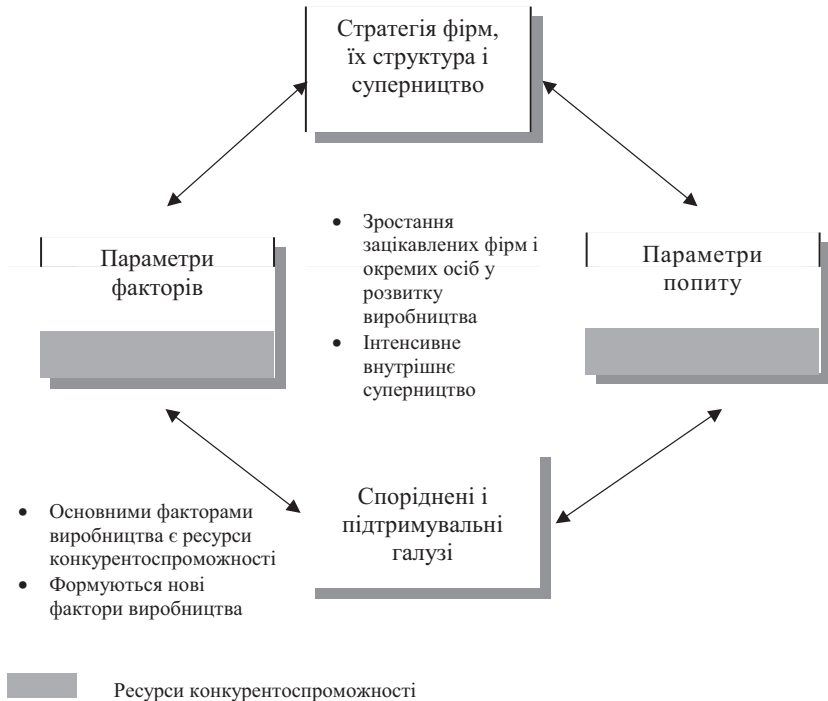


Рис. 10.4. Національна економіка на стадії інвестицій

Принциповою відмінністю цієї стадії від попередньої є, як впливає з її назви, можливість і бажання інвестувати в розвиток економіки, що створює більш стійку базу конкурентоспроможності. Правильна економічна політика держави на даній стадії сприяє зміцненню ресурсної бази конкурентних переваг.

3. Розвиток конкуренції на основі нововведень. Ця стадія характеризується наявністю всіх складових конкурентного “ромба” в широкому колі галузей (рис. 10.5). Усі елементи, які визначають конкурентоспроможність, знаходяться в дії, і між ними встановлюються тісні зв’язки.



Рис. 10.5. Національна економіка на стадії нововведень

Сукупність галузей, у яких національні фірми можуть успішно конкурувати, суттєво розширюється. У всіх великих кластерах розвиваються галузі обслуговування світового класу. Забезпечення конкурентних переваг стає більш рідкісним явищем.

На цій стадії національні фірми не тільки застосовують і поліпшують іноземну техніку і технологію, а й створюють нові.

Коло сегментів, у яких національні фірми успішно конкурують на міжнародному ринку, весь час розширюється.

Конкуренція на основі нововведень може мати місце в країнах, які знаходяться на різних рівнях розвитку економіки. Так, Великобританія досягла стадії нововведень у першій половині ХІХ ст., США, Німеччина і Швеція — у межах декількох десятиліть на межі ХХ ст., Італія і Японія — у 70-х роках ХХ ст.

4. Конкуренція на основі багатства. Стадія конкуренції на основі багатства, на відміну від трьох перших, у кінцевому рахунку веде до спаду виробництва. Рушійною силою економіки є вже досягнутий достаток. Головна проблема полягає в тому, що економіка, яка рухається за рахунок багатства, що створене раніше, нездатна кріпити своє багатство.

На даній стадії фірми з ряду причин починають поступатися своїми позиціями в міжнародній конкуренції.

Одним із симптомів переходу до цієї стадії є зростання кількості злиття і придбання фірм. Компанії, які мають надлишок готових грошей, обминаючи ризик заснування нових фірм. Поглинання створюють ілюзію прогресу без створення фірм або посилення конкурентоспроможності існуючих. Часто-густо вони ще більше уповільнюють нововведення (рис. 10.6).

Явні ознаки того, що економіка ввійшла у стадію багатства, може довго не виявлятися через інерцію, яка існує завдяки лояльності споживачів або усталеним ринковим позиціям. Однак, як тільки починається втрата конкурентних переваг декількома провідними сегментами, вона тут же поширюється на інші галузі шляхом декластеризації.

Стадія багатства характеризується повільним, але неухильним рухом до спаду, тому що кількість робочих місць у галузях, які здатні підтримувати стійке зростання конкурентоспроможності, недостатнє для забезпечення зростання рівня життя населення.

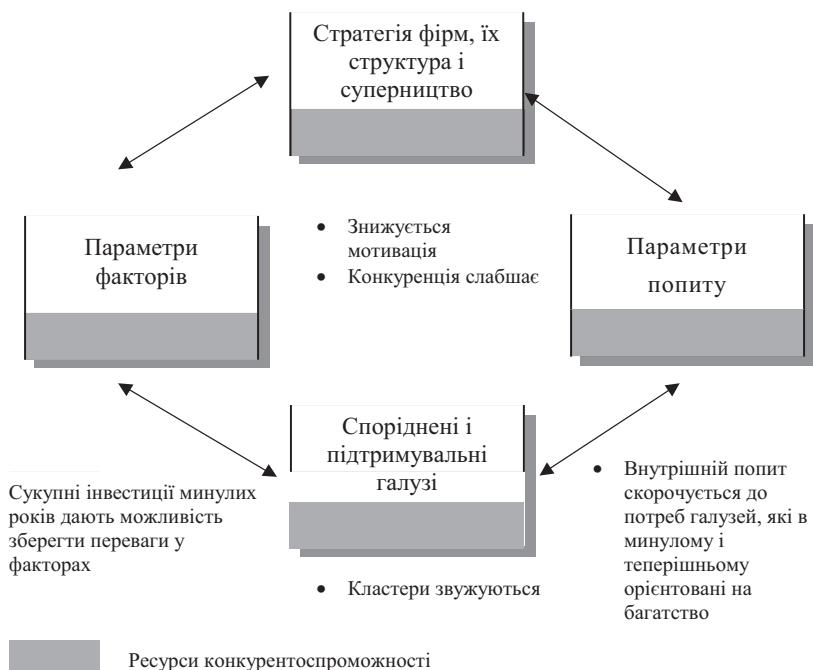


Рис. 10.6. Національна економіка на стадії багатства

Деякий час тому економіка Великобританії ввійшла в стадію багатства, а наприкінці 80-х років деякі інші країни досягли цієї стадії або наблизилися до неї впритул.

Перехід від однієї стадії до іншої визначається такими основними умовами:

Механізм формування факторів виробництва. Добре функціонуючі механізми, які створюють і покращують фактори, забезпечують основу для конкурентної переваги більш високого порядку.

Мотивація. Для переходу від стадії до стадії потрібні робітники і керівники, які зацікавлені у збільшенні тривалості робочого дня, більш високих заробітках, пошуку шляхів для

зростання прибутку фірми, створення нових і більших компаній.

Внутрішня конкуренція. Жвава внутрішня конкуренція у великій кількості галузей необхідна для стимулювання нововведень і піднесення конкурентоспроможності.

Вдосконалення попиту. Підвищення якості попиту створює потенціал успішного розвитку передових галузей і спеціалізованих сегментів. Попит розширюється, тому що кожна галузь, яка домагається високої конкурентоспроможності, стає вимогливим покупцем продукції інших галузей.

Окремі факторні труднощі. Окремі несприятливі умови менш розвинутих факторів стимулюють зусилля на користь підвищення продуктивності і конкурентоспроможності на більш високий рівень.

Здатність до створення нового бізнесу. Перехід до кожної нової стадії потребує наявності ефективних механізмів створення нового бізнесу або шляхом змін в існуючих фірмах, або шляхом організації нових. Це необхідна і суттєва риса здорової конкуренції.

Усі ці складові процесу вдосконалення взаємозалежні, тому необхідна наявність усіх цих сил [75, с. 585–604].

Запитання для самоконтролю

1. У чому полягає сутність поняття “конкуренція” та чотирьох класичних моделей конкуренції?
2. У чому полягають особливості міжнародної конкуренції?
3. У чому сутність міжнародної конкурентоспроможності? Її основні принципи.
4. Чим пояснюється існування міжнародного ринку?
5. Що таке ніша ринку і від чого залежить її вибір?
6. Які основні чинники визначають стан галузевої конкуренції?
7. Які існують стадії конкурентоспроможності національної економіки?
8. Якими основними умовами визначається перехід від однієї стадії до іншої?

Розділ 11. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства

Ключові терміни: *міжнародне конкурентне середовище підприємства; маркетингове середовище підприємства; середовище монополістичної конкуренції; середовище олігополістичної конкуренції; середовище чистої монополії; конкурентоспроможність товару; споживча цінність товару.*

11.1. Міжнародне конкурентне середовище підприємства

Кожне підприємство функціонує в певному зовнішньому середовищі, з елементами якого воно взаємодіє. Це середовище постійно змінюється. А тому й підприємству доводиться постійно враховувати ці зміни. Це проявляється у застосуванні певних методів управління конкурентоспроможністю підприємства. Виходячи з цього, аналіз міжнародної конкурентоспроможності підприємств слід починати з характеристики конкурентного середовища підприємства.

Часто конкурентне середовище підприємства ототожнюють з його маркетинговим середовищем, яке включає сукупність суб'єктів і факторів ринку, що впливають на відносини між виробником (продавцем) і споживачем продукції, хоча конкурентні відносини мають свою специфіку. Вони визначають багато які маркетингові характеристики: обсяг продаж, ціни, умови реалізації тощо. Особливості конкурентного оточення визначають ступінь розвитку ринку і складність роботи на ньому. Через призму взаємовідносин між підприємствами найчастіше проявляються зміни, які відбуваються на ринку, тому що саме суперництво є основною рушійною силою ринкових процесів.

Особливості конкурентного середовища підприємства визначаються типом конкуренції на даному ринку. Для визначення його особливостей доцільно зіставити характеристики раніше розглянутих чотирьох моделей конкуренції з основними параметрами ринку. Додатковими критеріями для визначення переважної моделі конкуренції, яка реалізується на ринку, можуть бути пріоритети маркетингової політики підприємства. Для різних моделей конкуренції вони мають специфічні особливості [47, с. 26–28].

**Середовище
досконалої
(чистої)
конкуренції**

При цьому типу конкуренції ринок характеризується чотирма основними рисами: по-перше, продукція фірм ідентична, а тому покупцям байдуже, продукцію якої фірми їм купувати. Покупець не бажає платити конкретній фірмі ціну більшу, ніж він платить її конкурентам. Тобто різниця в цінах — єдина причина, за якої покупець може надати перевагу певному продавцю.

По-друге, в умовах досконалої конкуренції ні покупці, ні продавці не можуть впливати на поточну ринкову ціну товару. А тому рішення будь-якої фірми знизити або підвищити обсяг виробництва не впливає помітно на ціну товару.

По-третє, на ринку досконалої конкуренції всі види ресурсів повністю мобільні. Не існує суттєвих обмежень щодо свободи фірм входити в ринок або виходити з нього. Ресурси досить легко переміщуються з одного виду діяльності на інший. У зв'язку з появою нових можливостей зайнятості і великої заробітної плати робітники бажають і мають можливість переїжджати з одного регіону в інший.

По-четверте, досконала конкуренція характеризується станом досконалого знання. Рішення приймаються в умовах визначеності. Фірми точно знають функції доходів та витрат. Їм також відомі ціни всіх ресурсів і різні технології, які можуть бути використані для виробництва продукції. Споживачі поінформовані про ціни всіх фірм. Ринкова ціна на продукцію,

яка превалює, встановлюється шляхом взаємодії ринкового попиту і ринкової пропозиції [84, с. 284–285].

**Середовище
монополістичної
конкуренції**

Такий тип конкуренції передбачає необхідність вирішення певних завдань у маркетинговій політиці підприємства. Розглянемо їх.

1. Створення умов для реалізації ефекту економії від збільшення масштабів виробництва. Така спроба буде найбільш вдалою, якщо підприємство зможе здійснити:

- ◆ технологічний прорив, завдяки чому різко подешевшає випущена продукція;
- ◆ підвищити ступінь стандартизації потреб ринку за рахунок створення нової продукції, яка задовольняє різноманітні споживчі уподобання і на цій основі відволікає споживачів від індивідуальних замовлень;
- ◆ придбати дрібні компанії для досягнення критичної маси і за допомогою цього подолати поріг, за яким створюється можливість реалізувати переваги масштабного виробництва;
- ◆ використати систему привілеїв і торгівлі фірменими товарами для ринків збуту достатньо великих для того, щоб реалізувати ефект економії на масштабі.

2. Виключення зайвих витрат. Якщо цінова конкуренція інтенсивна і прибуток постійно знаходиться під загрозою, виробництво, яке базується на низьких накладних витратах, використанні некваліфікованої праці, на жорсткому контролі запасів і в цілому — на строгому додержанні політики виключення зайвих витрат, може дозволити підприємству зайняти кращу позицію для ведення цінової гри, а також сприяти збільшенню рентабельності вище від середнього галузевого рівня.

3. Інтеграція з ланками, яких не вистачає в технологічному ланцюгу “проекткування—виробництво—реалізація” продукції.

Пряма інтеграція (у напрямку доведення продукції до кінцевого споживача), зворотня (в напрямку створення умов і передумов для виробництва продукції), а також селективна (вибіркова) можуть розширити сферу впливу підприємства і бути вигідними для споживача.

4. Спеціалізація на конкретному типі товару. В умовах, коли підприємство зацікавлене у виробництві широкого асортименту різних виробів, стратегія обслуговування окремого сегмента, яка заснована на спеціалізації у виробництві певної частини всього асортименту, може принести значний дохід.

5. Спеціалізація на індивідуальних замовленнях покупців. Підприємство може спробувати справитися з інтенсивною монополістичною конкуренцією шляхом спеціалізації на обслуговуванні споживачів, які не чутливі до ціни, зацікавлені в додатковому сервісі або в інших особливих умовах, на основі виконання індивідуальних замовлень.

6. Активні дії на регіональному ринку. Підприємству, яке діє в умовах монополістичної конкуренції, досить складно швидко захопити значну частину всього ринку. А тому воно може реалізувати цю мету на локальному, місцевому ринку.

Середовище олігополістичної конкуренції Особливості олігополістичного ринку визначають ряд можливих напрямів конкурентної боротьби, серед яких на практиці найчастіше реалізуються такі:

1. Агресивна реакція на зміни цін. У таких умовах основним завданням підприємства є постійне слідкування за змінами цін конкурентів. Зміна цін негайно повинна бути вирівняна таким чином, щоб перешкодити конкуренту, який знижує ціну, захопити додаткову частку ринку.

2. Організація таємних альянсів. В умовах олігополії невелика кількість конкурентів сприяє створенню таємних альянсів. Це проявляється в тому, що підприємства досягають негласної угоди про фіксацію цін, розподілу ринків або іншим чином обмежують конкуренцію між собою. Для конкурентів

узгодження однакової ціни дає змогу здобувати максимальний прибуток та уникати зайвих витрат на “цінову війну”. Для споживачів результат буде таким, якби на ринку замість декількох підприємств діяла одна чиста монополія.

Але організація таємних альянсів не завжди можлива з ряду причин:

- ◆ велика різниця у витратах олігополістів, яка перешкоджає встановленню однакової ціни;
- ◆ відповідна цінова реакція з боку підприємств, які не беруть участі в таємній змові;
- ◆ суттєві витрати на блокування входження у галузь, для того щоб нові конкуренти не збільшували ринкову пропозицію;
- ◆ дія антимонопольного законодавства.

3. Лідерство у цінах. Засіб, який дозволяє олігополісту координувати свою цінову політику, не вступаючи в таємні альянси.

При такому варіанті за змінами цін провідного підприємства галузі майже автоматично настає зміна цін інших підприємств. Ціновий лідер, як правило, не реагує змінами цін на невеликі повсякденні зміни в попиті і пропозиції. Підвищення ціни відбувається лише при суттєвих змінах витрат виробництва в усій галузі внаслідок підвищення цін на сировину, електроенергію, підвищення податків, заробітної плати тощо;

4. Активна нецінова конкуренція визначається неможливістю досягати бажаних результатів за допомогою маніпуляції цінами, тому що конкуренти можуть швидко і легко відповісти на зниження й підвищення цін. Одночасно значні фінансові можливості олігополіста дозволяють йому проводити широкомасштабну рекламу і просування товарів на ринку, що дає значні результати та дозволяє уникнути “цінової війни”.

**Середовище
чистої
монополії**

Існуюче теоретичне положення про те, що чиста монополія ні в яких формах не стикається з конкуренцією і повністю контролює ціну виробленої продукції, в реальній дійсності не зовсім точне. На практиці монополіст змушений конкурувати за збереження свого привілейованого становища на ринку. При цьому проводяться такі заходи:

1. Підвищення вхідних бар'єрів у галузь. Чим вищий прибуток монополіста, тим сильніша небезпека потенційної конкуренції. Якщо бар'єри в галузь не є нездоланими, то завжди існує можливість проникнення в галузь нових підприємств. А тому монополіст намагається створити такі умови, при яких вхід у бізнес, що "охороняється", буде заблоковано, наприклад, юридичними нормами.

2. Конкуренція з нововведеннями в суміжних галузях. Такими нововведеннями можуть бути: оновлення товарного асортименту, поява нових технологій, скорочення життєвих циклів продукції, що виробляється. У таких умовах монополіст повинен бути готовим до протидії нововведенням, які можуть дестабілізувати його позицію на ринку. Це примушує його постійно аналізувати можливості якісного вдосконалення продукції, запровадження нових технологій, зниження цін та застосування інших заходів, які запобігають діям потенційних конкурентів.

3. Протидія товарам-замінникам. Монополізувати виробництво всіх товарів-замінників практично неможливо. А тому монополіст змушений вести гостру конкурентну боротьбу, щоб захистити унікальність власної продукції та виключного права на її виробництво.

4. Для монополіста, який діє на міжнародному ринку, конкуренція з імпоротною продукцією неминуха. В умовах вільної зовнішньої торгівлі підприємство, яке монополізувало виробництво в масштабах однієї країни, не буде захищено від конкуренції і не доб'ється абсолютного контролю над ринком. Про-

дукція іноземного виробництва завжди буде серйозним дестабілізуючим фактором.

У цілому можна виділити 6 основних факторів конкурентного середовища підприємства (рис. 11.1).

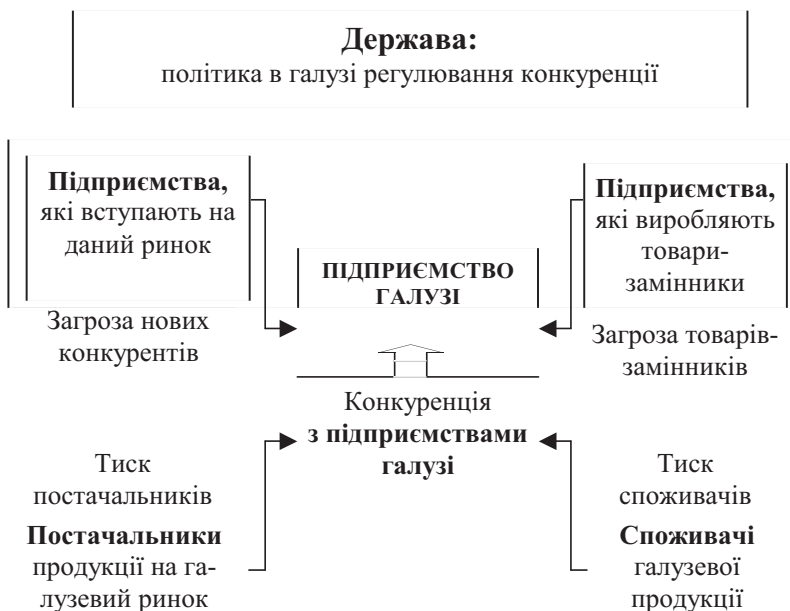


Рис. 11.1. Структура конкурентного середовища підприємства

На рисунку показано такі фактори:

- ♦ держава та її політика в галузі регулювання конкуренції;
- ♦ підприємства, які вступають на ринок і які загострюють конкурентну боротьбу;
- ♦ споживачі продукції, які чинять тиск на підприємства галузі;

- ♦ поставщики сировини, матеріалів, комплектуючих виробів на галузевий ринок;
- ♦ виробники товарів-замінників, які займають частину галузевого ринку;
- ♦ безпосередньо підприємства виробники (продавці) продукції.

Без аналізу цих факторів, які формують систему конкурентного середовища підприємства, неможлива практична робота на ринку [47, с.26–32].

11.2. Оцінювання рівня та інтенсивності конкуренції на світових ринках

Оцінювання стану конкурентного середовища полягає в аналізі ключових характеристик визначених вище факторів і складається з ряду взаємопов'язаних процедур.

Характеристика державної політики в галузі регулювання конкуренції

При оцінюванні державної політики, яка регулює конкуренцію, виділяються такі її основні елементи:

1. Антимонопольна політика, яка визначає засоби і методи контролю та обмеження існуючих природних і державних монополій; умови кваліфікації домінуючого положення на ринку і відповідні санкції держави (аж до примусового розукрупнення підприємств-монополістів); порядок контролю за злиттям і поглинанням підприємств, а також за ходом приватизації з метою запобігання появі нових монопольних структур; межі державного втручання у зовнішню торгівлю; умови прямого контролю за цінами і заробітною платою (в екстрених випадках); системи заохочення створення і функціонування конкуруючих виробництв і підприємств; квотування і ліцензування певних видів діяльності; заходи щодо стимулювання малого бізнесу шляхом надання податкових

пільг, дотацій та пільгових кредитів; спрощення умов організації бізнесу у даній галузі.

2. Фінансова політика стимулювання конкуренції, яка включає: регулювання обсягів та умов надання кредитів, депозитні ставки, систему оподаткування, динаміку і розміри доходів суб'єктів ринку, норми рентабельності виробництва і реалізації продукції.

3. Регулювання експорту та імпорту продукції на основі ліцензування і квотування, зміни митної політики.

4. Участь держави у виробництві й реалізації продукції за рахунок підтримання певних часток державної власності в галузевих підприємствах, державних капітальних вкладень, державних замовлень та ін.

5. Державна стандартизація продукції, технологій, умов безпеки і екологічності виробництва, охорона навколишнього середовища.

6. Регулювання видобутку корисних копалин, цін на сировину, матеріали, енергію, воду, землю.

7. Патентно-ліцензійна політика, яка законодавчо закріплює виключні права на відкриття, винаходи, ноу-хау тощо.

8. Соціальний захист споживачів за допомогою законодавчо закріплених прав споживачів.

**Оцінювання
можливості
появи нових
конкурентів**

Поява нових конкурентів призводить до перерозподілу (зменшення) часток ринку, які раніше належали підприємствам галузі. Це тягне за собою загострення конкуренції і як наслідок — до зменшення цін і зниження рентабельності. Реальність такої загрози залежить від рівня “вхідного бар'єру” в галузь і реакції діючих підприємств на появу нових конкурентів.

Рівень “вхідного бар'єру” — це сукупність економічних, технічних і організаційних умов для створення нового виробництва. Він визначається рядом факторів, які необхідно виділити і оцінити.

1. Переважний тип виробництва в галузі і пов'язаний з ним рівень галузевої собівартості. Низький рівень галузевої собівартості при крупномасштабному виробництві може стати суттєвим захистом від появи нових конкурентів. Але в деяких випадках крупномасштабне виробництво сприяє зниженню рівня “вхідного бар'єру”: за рахунок високого ступеня стандартизації продукції, яка перешкоджає задоволенню специфічних потреб споживачів та ін.

2. Ступінь диференційованості продукції. Наявність великої кількості і різноманітності моделей, модифікацій однієї і тієї самої продукції означає глибоку сегментованість ринку і високу його зайнятість. Це утруднює пошук зайнятого сегменту ринку.

3. Доступність каналів розподілу продукції. Освоєність ринку означає, що мережа оптової і роздрібної торгівлі, а також інші форми каналів розподілу продукції вже зайняті конкурентами. На практиці це змушує кооперуватися з існуючими підприємствами по збуту продукції, або створювати власні канали розподілу. Це зменшує рентабельність продаж у період становлення підприємства і полегшує завдання галузевих конкурентів щодо виживання новачків.

4. Потреба в додаткових капітальних вкладеннях. Потреба нового виробництва в значних фінансових ресурсах на початкових етапах його діяльності веде до фінансового виснаження і обмежує можливості входження в галузь.

5. Консерватизм існуючої системи поставок. Нове підприємство повинне сплатити певну ціну за переорієнтацією існуючої системи поставок на себе. На практиці це означає створення сприятливих умов поставок, що збільшує собівартість і ціну кінцевої продукції.

6. Фактори, які визначають високий рівень собівартості у підприємств, що входять у галузь і не пов'язані з масштабом виробництва. Це можуть бути такі фактори:

- ♦ висока захищеність сучасних технологій, які використовуються в галузі, патентами, ліцензіями та іншими виключними правами;
- ♦ утруднений доступ до використаної сировини;
- ♦ зайнятість найбільш вигідних з точки зору ринкової кон'юнктури регіонів;
- ♦ високі професійні навички і кваліфікація, які необхідні для виробництва галузевої продукції.

**Визначення
характеру
впливу
споживачів
продукції на
інтенсивність
конкуренції**

Сила впливу різних груп споживачів на інтенсивність конкуренції може бути значною за наявності таких умов:

1. Споживачі купують більшу частину продукції, яка вироблена підприємством, і за рахунок цього чинять тиск на нього під загрозою зменшення обсягів закупок.
2. Купована продукція становить значну частину бюджету споживача, що робить його більш чутливим до зміни цін, якості та інших комерційних характеристик виробів.

3. Висока міра стандартизації продукції зумовлює ситуацію, в якій існує великий вибір виробників одного і того самого (аналогічного) товару, тобто відсутні суттєві перешкоди для переключення споживача на іншого виробника даного товару.

4. Споживачі уявляють собою низькорентабельні виробництва або складаються з фізичних осіб, які мають невеликі доходи. Невеликий прибуток є причиною малих закупок. Вона формує високу чутливість до зміни цін, підвищує еластичність попиту і обмежує виробників у підвищенні цін.

5. Висока міра вертикальної інтеграції виробництва у споживача. Якщо купований споживачем товар паралельно виробляється самим споживачем (наприклад, виробництво деталей на автоскладальному підприємстві і паралельна поставка цих самих виробів зі спеціалізованих заводів), останній має

можливість чинити тиск на виробника під загрозою припинення закупок і переходу на самозабезпечення.

6. Купована продукція не впливає суттєво на якість кінцевої продукції, яка виробляється споживачем. У цьому випадку споживач більше чутливий до ціни і намагається не допускати її підвищення.

7. Споживач має обширну інформацію про продукцію, яка виробляється в галузі. Найбільш повна інформація про вироблену в галузі продукцію збільшує можливий вибір і за рахунок цього сприяє загостренню конкуренції в галузі.

8. Висока організація споживачів: наявність спілок споживачів, спеціальної преси, законів про права споживачів тощо. Ці та інші умови, які посилюють позицію споживача і загострюють конкуренцію на товарному ринку, не є абсолютними. Споживачі ведуть боротьбу за зміну обставин, які породжують ці умови.

**Вплив
постачальників
продукції на
інтенсивність
конкуренції**

Постачальники впливають на конкурентну боротьбу в галузі головним чином за допомогою двох засобів — ціни та якості товарів і послуг. При цьому суттєво підвищити інтенсивність конкуренції можна за таких умов:

1) невелика кількість постачальників, які можуть визначати політику поставок, вибрати найбільш вигідні пропозиції щодо поставок, відмовляти (в необхідних випадках) небажаним клієнтам;

2) галузь споживає незначну частину продукції, яка виробляється постачальниками, тому зміни цін на дану продукцію несуттєво впливає на собівартість і ціну виробів;

3) поставлена продукція відіграє важливу роль у кінцевому виробі, який випускає споживач. Ця обставина зміцнює залежність споживача від поставника;

4) відсутність ефективних замінників виробленої і поставленої продукції зменшує можливість вибору і знижує рівень вимог до характеристик поставлених виробів;

5) висока диференційованість продукції, яка постав- ляється, є наслідком високого рівня спеціалізації постачаль- ників на випуску конкретних виробів, що ускладнює для спо- живача пошук інших постачальників аналогічної продукції;

б) низький рівень вертикальної інтеграції виробництва у споживача, при якому споживач не в змозі виробляти на своїх потужностях продукцію, яка закупається і, внаслідок, повністю залежить від поставок ззовні.

**Оцінювання
загрози з боку
товарів-
замінників**

Такі товари можуть бути важливим чинни- ком, який впливає на інтенсивність конку- ренції.

Щодо товарів-замінників на ринку існує правило цінової привабливості: якщо ціна на один з товарів зростає, збільшується попит на інший, що є йо- го замінником. В результаті покупці переорієнтовуються на виробників, які пропонують дешевшу продукцію. Така загроза товарів-замінників стає більш реальною, чим більша:

- ◆ кількість ефективних замінників товару ;
- ◆ обсяг виробництва товарів-замінників;
- ◆ різниця в цінах між виробом-оригіналом і товарами- замінниками на користь останніх.

Крім того, практика бізнесу свідчить про приклади неза- конної імітації і дублювання відомих товарів і товарних знаків. Такі замінники також загострюють конкуренцію, тому що зму- шують основного виробника вдаватися до створення додатко- вих атрибутів товару, які підвищують ціну виробу і унемож- ливлюють копіювання (імітацію) характеристик товару- оригіналу з боку нелегального виробника.

Таким чином, конкуренція підприємств галузі по суті зво- диться до створення сприятливих умов відносно п'яти розгля- нутих вище елементів конкурентного середовища які визнача- ють рівень конкуренції.

Саме рівень активності конкурентного середовища є виз- начальним моментом у побудові маркетингової політики

підприємства, у виборі засобів і методів ведення конкурентної боротьби.

Однією з найбільш важливих характеристик активності конкурентного середовища є міра протидії конкурентів у боротьбі за споживачів і нові ринкові ніші, або **інтенсивність конкуренції**. Виділяють три агреговані фактори, які визначають інтенсивність конкуренції, а саме: характер розподілу ринкових часток між конкурентами, темпи зростання ринку, його рентабельність.

**Розподіл
ринкових
часток між
конкурентами та
інтенсивність
конкуренції**

Щоб оцінити характер розподілу ринкових часток між конкурентами, користуються показником, який відображає міру концентрації виробництва галузі. Такий показник дає можливість оцінити міру монополізації ринку і є величиною, зворотною до інтенсивності конкуренції. Для розрахунку використовують чотиричастковий показник концентрації (CR_4 – Concentration Ratio):

$$CR_4 = \frac{OP_1 + OP_2 + OP_3 + OP_4}{OP}$$

де OP_1 – обсяг реалізованої продукції i -того підприємства (у певній валюті);

OP – загальний обсяг реалізації продукції завданого асортименту /у валюті/

$$OP_1 = \max (OP_1), \text{ для усіх } i = 1/n$$

$$OP_2 = \max (OP_1 / OP_1), \text{ для усіх } i = 1: (n-1)$$

$$OP_3 = \max (OP_1 / OP_1, OP_2), \text{ для усіх } i = 1: (n-2)$$

$$OP_4 = \max (OP_1 / OP_1, OP_2, OP_3), \text{ для усіх } i = 1: (n-3)$$

n – загальна кількість підприємств, які реалізують максимальні обсяги продукції в загальній кількості реалізації продукції на даному ринку. Так, з 1968 по 1984 р. цей показник використовується департаментом США для оцінювання міри концентрації товарних ринків. У випадку, якщо CR_4 переви-

щував 0,75 (75%), запроваджувались обмеження на злиття (поглинання) підприємств, тому що даний ринок розглядався як об'єкт монопольної практики.

Тепер коефіцієнти концентрації розраховуються і відслідковуються національною статистикою США і Франції для 4, 8, 20, 50, 100 провідних підприємств ринку, у Німеччині, Англії і Канаді — для 3, 6, 10. Із середини 80-х років CR4 став використовуватися і в країнах Східної Європи, зокрема, в Угорщині і Польщі (Яковлев А. Статистическая оценка уровня монополизации производства. — Вестник статистики. — 1990. — №9. — с. 39–44).

**Темпи
зростання
ринку та
інтенсивність
конкуренції**

Прискорене зростання ринку навіть при рівних потужностях конкурентів може усунути багато які протиріччя між підприємствами за рахунок задоволеності їх темпами розвитку. Наприклад, високі темпи на ринках, які швидко розвиваються і які забезпечуються зростаючим попитом і пропозицією товарів, відсувають на задній план проблеми конкуренції. Це відбувається головним чином через те, що збільшення ринкових часток підприємств відбувається не за рахунок конкурентів, а за рахунок збільшення кількості споживачів або обсягів (кратності) покупок уже існуючими споживачами. У цій ситуації інтенсивність конкуренції спадає.

Але прискорене зростання не може бути нескінченним. З багатьох об'єктивних і суб'єктивних причин будь-який ринок товарів переживає стан стагнації, застою або невеликого позиційного зростання, коли збільшення обсягу продаж підприємства може відбуватися головним чином за рахунок переманювання споживачів у конкурентів та/або погіршення позиції конкурентів. У такій ситуації активність конкурентної боротьби значно зростає. Цей факт необхідно враховувати в комплексному оцінюванні інтенсивності конкуренції. Головна складність такого розрахунку полягає в неоднозначності виз-

начення граничних значень темпів зростання, за межами яких інтенсивність конкуренції мінімальна (зона значень темпів зростання більших за 100%) або наближається до максимуму (значення темпів зростання менших за 100%). Практика бізнесу свідчить, що більшість ситуацій, які описують динаміку ринків конкретних товарів, можна обмежити двома граничними значеннями річних темпів зростання обсягів реалізації: 70 і 140%. У цьому діапазоні ринкових ситуацій можуть бути розподілені значення показника інтенсивності конкуренції, який враховує темпи зростання обсягу продаж на даному ринку.

**Рентабельність
ринку та
інтенсивність
конкуренції**

Іншим важливим економічним фактором, який визначає інтенсивність конкуренції, є коефіцієнт рентабельності ринку (P_p), який визначається відношенням сукупного прибутку, який одержаний підприємствами на даному ринку (Π), до загального обсягу продаж (O_p):

$$P_p = \frac{\Pi}{O_p}.$$

Встановлено, що ринок з високою рентабельністю характеризується перевищенням попиту над пропозицією. Ця обставина дозволяє реалізувати цілі, які стоять перед підприємствами, порівняно безконфліктними прийомами й методами і які не зачіпають інтереси конкурентів. Із зменшенням прибутковості бізнесу ситуація змінюється на протилежну.

Для зручності проведення порівняльного аналізу інтенсивності конкуренції на різних ринках (сегментах ринку) і оцінювання їх привабливості (з точки зору конкурентної активності) може бути корисним оперування узагальненою характеристикою інтенсивності конкуренції. Крім бази порівняння, вона дає можливість уточнити результати аналізу окремих елементів конкурентного середовища підприємства і

більш послідовно підійти до формування спеціального аналітичного звіту [47, с. 32–45].

При аналізі рівня та інтенсивності конкуренції на світових ринках необхідно враховувати процеси регіоналізації та глобалізації. В результаті формування регіональних ринків визначаються їх географічні межі. Це може позначитися на таких факторах, як асортимент продукції, вартість транспортних витрат тощо. І, навпаки, глобалізація сприяє розширенню географічних меж світових ринків і зменшенню можливості їх монополізації.

11.3. Конкурентоспроможність товару (послуги) і підприємства

Для визначення конкурентоспроможності товару керуються такими принципами:

- ◆ протилежність цілей і засобів суб'єктів ринку;
- ◆ урахування особливостей різних сегментів ринку;
- ◆ квазістабільність ринкової кон'юнктури в період проведення досліджень;
- ◆ переважно раціональна поведінка суб'єктів ринку.

Принцип протилежності цілей і засобів при управлінні конкурентоспроможністю товару означає, що конкурентоспроможність товару як економічну категорію слід розглядати у двоїстому аспекті, тобто необхідно враховувати інтереси обох суб'єктів ринкових відносин (споживачів і виробників), цілі яких взаємопов'язані, але протилежні: для виробників важливими є параметри, які впливають на рівень витрат, а для споживача — параметри, які впливають на споживчі якості продукції (товару). Ці відносини можна виразити в матриці протилежності цілей і засобів у процесі товарно-грошового обміну між суб'єктами ринкових відносин (табл. 11.1).

Для покупця метою здійснення покупки товару є придбання її якості — здатності задовольняти конкретні потреби

(квадрант 2 матриці), вартість факторів, які задовольняють дані потреби (квадрант 4 матриці). Кожний споживач при виборі конкретного товару, намагається досягти оптимального співвідношення між рівнем споживчих властивостей і витратами на її придбання і використання, тобто отримати максимум споживацького ефекту на одиницю витрат. З точки зору виробника корисність товару визначається витратно-ціновими факторами. Тому у довгостроковій перспективі метою дій будь-якого виробника є досягнення максимальної різниці між ціною реалізації товару і власними витратами на його виробництво (квадрант 3).

Таблиця 11.1

Матриця протилежності цілей і засобів у процесі оцінювання конкурентоспроможності продукції

Суб'єкти	Фактори конкурентоспроможності	
	Якість	Ціна
Виробник	1. Якість процесу виробництва продукції (засіб)	3. Витрати, пов'язані з виробництвом продукції (ціль)
Споживач	2. Якість продукції (ціль)	4. Витрати, пов'язані із споживанням продукції (засіб)

У зв'язку з цим першочерговим завданням для виробника є формування у свідомості споживача думки про високу міру корисності даної продукції. Якісний рівень процесу виробництва (квадрант 1), який виражається через виробничо-технологічні показники і втілений у якості товару, забезпечує задоволення потреб виробника і виступає засобом досягнення мети — одержання прибутку.

Принцип урахування особливостей різних сегментів ринку ґрунтується на багатій практиці ринкових відносин, яка показала, що споживачі по-різному реагують на той самий товар і з

однаковими властивостями. Кожний споживач оцінює рівень конкурентоспроможності товару у відповідності із власними уподобаннями і фінансовими можливостями. Однак сукупний попит певної групи споживачів концентрується, як правило, навколо деякого рівня якості і ціни товару. А тому виробник, випускаючи продукцію з характеристиками, близькими до популярних, може за допомогою порівняно невеликого асортименту задовольнити попит суттєвої частини споживачів. Вважається оптимальним сегмент ринку, до якого відносяться 20% споживачів, що купують приблизно 80% товару.

Принцип квазістабільності ринкової кон'юнктури полягає в тому, що конкурентоспроможність товару — це поняття відносне, яке прив'язане не тільки до конкретного ринкового сегмента, а й до певного моменту часу. При незмінності якісних і вартісних характеристик товару його конкурентоспроможність може змінюватися в досить широкому діапазоні протягом нетривалого періоду часу.

Для уникнення внутрішньої неузгодженості основних параметрів оцінювання конкурентоспроможності товару, необхідно розглядати такий період часу, протягом якого повинні бути незмінними психологічні аспекти сприйняття корисності товару суб'єктами ринкових відносин, виробничі можливості виробників і купівельна спроможність споживачів, ринкові позиції конкурентів тощо.

Принцип переважно раціональної поведінки суб'єктів ринку ґрунтується на припущенні того, що поведінка кожного суб'єкта ринкових відносин (споживача або виробника) розглядається як серія взаємопов'язаних раціональних дій із задалегідь визначеною метою.

Сутність цих дій полягає в тому, що суб'єкт вибирає раціональні цілі тільки у відповідності з його природними і розумними соціальними потребами і старанно розраховує оптимальний шлях до задоволення потреб. Кожний виробник намагається використати всі резерви для одержання максималь-

ної віддачі від наявних у його розпорядженні ресурсів. Кожний споживач намагається одержати за свої гроші максимум з точки зору кількості і якості товару.

Більша частина споживацького простору характеризується *раціональним попитом*, тобто попитом, який зумовлений якостями, притаманними даному товару.

Нераціональний попит означає, що частина сукупного попиту зумовлена іншими факторами, які не пов'язані з якістю товару (наприклад, психофізіологічні, соціокультурні, інстинкти, задоволення тощо) [71, с. 53–57].

Після визначення основних принципів оцінювання конкурентоспроможності товару слід перейти до визначення показника конкурентоспроможності товару.

Конкурентоспроможність (К) у загальному вигляді визначається відношенням корисного ефекту (E_k) до сумарних затрат, які включають витрати, що пов'язані з придбанням та експлуатацією товару і іменуються ціною споживання ($\Pi_{\text{спож}}$). Тому умови надання переваги одному з товарів усім іншим виражається формулою

$$K = \frac{E_k}{\Pi_{\text{спож}}} \rightarrow \max$$

Чим більше співвідношення, тим вища конкурентоспроможність товару. Але визначити, чи відповідає потенційно експортний товар даній умові, можна лише внаслідок порівняльного аналізу сукупних характеристик товару з товарами-конкурентами за мірою задоволення конкретних потреб і за ціною споживання.

Оцінювання конкурентоспроможності будь-якого товару, що йде на експорт, включає такі етапи:

а) аналіз ринку та вибір найбільш конкурентоспроможного товару-зразка для порівняння і визначення рівня конкурентоспроможності даного товару;

б) визначення набору порівнюваних параметрів обох товарів;

в) розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності даного товару (рис. 11.2).

Одним з найбільш відповідальних моментів аналізу конкурентоспроможності товару є вибір зразка. Помилка на цьому етапі може привести до викривлення результатів усієї ро-

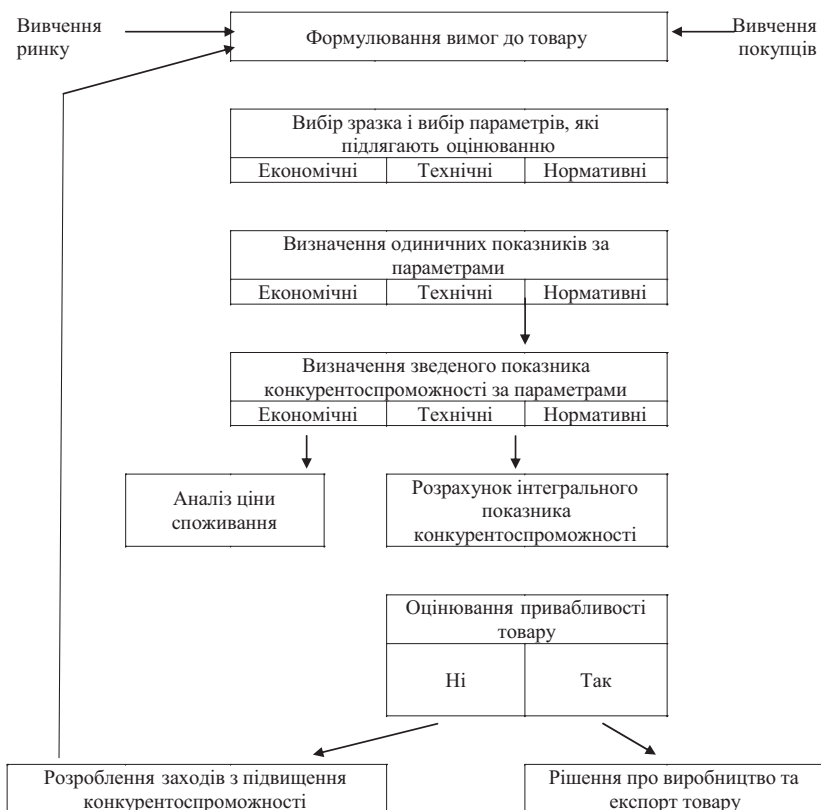


Рис. 11.2. Схема оцінювання конкурентоспроможності товару

боти. Зразок повинен належати до тієї ж групи товарів, що й вибір, який аналізується. Він повинен бути найбільш показовим для даного ринку, як такий, що завоював найбільшу кількість переваг покупців.

Розглянемо це положення на конкретному прикладі. АТ “Укрімпекс” продає невеликі вантажівки моделі “Форд-Отосан” турецького збирання вантажопідйомністю 1,1 т. Припустимо, що ми виступаємо на ринку легких вантажних автомобілів у класі вантажопідйомністю 0,5–1,5 т з автомобілем вантажопідйомністю 1,4 т. Для оцінювання конкурентоспроможності вибираємо аналог, який відрізняється від нашого виробу лише вантажопідйомністю – 1,1 т. Відміна не досить суттєва. На конкурентному ринку, наприклад у Туреччині, обсяг попиту на цей клас автомобілів становить 69 тис. вантажівок за рік, з них на наш аналог припадає 12 тис. З метою завоювання ринку ми можемо встановити на вантажівку вантажопідйомністю 1,4 т ціну, яка близька до ціни аналога, вважаючи, що попит поділиться порівну. Але насправді обсяг збуту не досяг і половини запланованого, тобто 3 тис. вантажівок. Виявилося, що на ринку Туреччини з 60 тис. проданих за рік автомобілів класу вантажопідйомністю 0,5–1,5 т 57 тис. автомобілів припадало на автомашини вантажопідйомністю 0,5–1,1 т, куди входить і аналог, і всього 3 тис. машин вантажопідйомністю 1,1–1,5 т. Такою є ціна у виборі зразка.

Для того щоб дати об’єктивну оцінку конкурентоспроможності товару, визначають набір порівняльних параметрів товару. З них одні характеризують споживчі властивості. При цьому розрізняють “жорсткі” і “м’які” споживацькі параметри, які складають корисний ефект товару.

“Жорсткі” параметри описують найважливіші функції товару і пов’язані з ними основні характеристики, які задані конструктивними особливостями виробу. Це – технічні параметри, а також параметри відповідності міжнародним та національним стандартам і нормативам.

“М’які” параметри характеризують естетичні властивості товару, в тому числі дизайн, колір, упаковку та інш. Останнім часом зростає значення “м’яких” параметрів.

Після визначення набору споживацьких параметрів встановлюють їх ієрархію. При цьому висувують на перший план ті з них, які мають найбільшу значимість для споживача.

На цій основі розробляється інтегральний показник конкурентоспроможності товару. Розрахунок такого показника для товару, призначеного для експорту, ґрунтується на порівнянні його з параметрами існуючого товару, який найбільш повно відображає потреби покупців. Головним джерелом відомостей про характер вимог покупців є ринкові дослідження. При цьому інформація може бути прямою, тобто одержаною внаслідок збирання відповідних фактів. Непряма інформація — це відомості про розміри збуту і частки ринку найбільш конкурентоспроможних товарів-аналогів. Для того щоб оцінити співвідношення параметрів конкретного виробу і параметрів зразка, необхідно кількісно визначити їх дані. Кожний “жорсткий” параметр має певну величину, яка вимірюється в одиницях: кіловатах, метрах і т.п. Ступінь задоволення виражають у формі відсоткового відношення фактичної величини параметра до тієї величини, за якої потреба задовольняється на 100%. Наприклад, пропонується машина для розфасовки продуктів, яка має продуктивність 100 розфасовок за хвилину, а споживачеві потрібна продуктивність 400 операцій за хвилину. Таким чином, потреба за даним параметром задовольняється тільки на 25%. Такий розрахунок проводять за всіма кількісно оціненими параметрами і одержують для кожного параметричний індекс.

Параметричний індекс можна визначити і для “м’яких” параметрів, які важко піддаються кількісній характеристиці. Для цього використовують органоліптичні методи, тобто суб’єктивне сприйняття людиною деякої властивості об’єкта і вираз результатів у цифровій формі.

При виході з новим товаром на міжнародний ринок слід добиватися того, щоб інтегральний показник відносної конкурентоспроможності (K) виробу у відношенні до зразка був більший за 1, тобто $K > 1$ [82, с. 21–26].

Після визначення конкурентоспроможності товару визначають і конкурентоспроможність фірми. Конкурентоспроможністю фірми необхідно керувати. При цьому конкурентоспроможність фірми визначають за формулою

$$K_{C_{\phi}} = K_{C_{\psi}} P_{\mu}, \quad (11.4)$$

де $K_{C_{\psi}}$ – конкурентоспроможність виробу;

P_{μ} – рівень управління маркетингом, який визначається швидкістю реагування на зміни попиту і виходу на ринок з новим товаром (порівняно з конкурентами) [64, с. 66–67].

Конкурентоспроможність товару органічно пов'язана з його споживчою цінністю, яка виявляється в процесі порівняння з товарами конкурентів. На практиці зазвичай виділяють три головних напрями оцінювання конкурентних властивостей виробу:

- ◆ технічна досконалість;
- ◆ цінова привабливість;
- ◆ умови реалізації та поставки.

Технічну досконалість виробу вимірюють за допомогою оцінки його технічного рівня відносно зразка. Наприклад, для тракторів технічний рівень оцінюється за такими характеристиками:

- ◆ показники призначення: тяговий клас; питома витрата палива при найбільшій тяговій потужності; потужність двигуна, швидкість руху трактора та ін.;
- ◆ показники надійності: ресурс до першого капітального ремонту відповідно трактора, двигуна, трансмісії, несучої системи тощо.
- ◆ показники технологічності: питома конструкційна маса, питома металоємність та ін.;

- ◆ показники транспортабельності: габаритні розміри;
- ◆ ергономічні показники: параметри середовища на робочому місці оператора; параметри вібрації; рівень зовнішнього шуму та ін.;
- ◆ показники безпеки: шлях гальмування, граничні кути підйому і спуску та ін.;
- ◆ патентно-правові показники: показники правового захисту і патентної чистоти;
- ◆ показники стандартизації та уніфікації: коефіцієнт застосовності та ін.;
- ◆ естетичні показники.

Цінова привабливість товару вимірюється на основі зіставлення фактурних цін товарів і цін споживання. Цінова привабливість може бути уточнена також і в порівнянні якості, упаковки, марки, умов обслуговування тощо.

При зіставленні умов реалізації і поставки товару необхідно брати до уваги умови авансування, знижку до ціни, умови платежу і поставки, строки поставки, гарантії та ін.

Усі ці властивості виробу створюють комерційну характеристику конкуруючих товарів (рис. 11.3), [47, с.77–79].

11.4. Показники і чинники міжнародної конкурентоспроможності підприємства

Підприємства, які намагаються вийти на зовнішній ринок, повинні визначити показники і чинники своєї міжнародної конкурентоспроможності. Для виходу на міжнародний ринок підприємство насамперед повинне досягти певного рівня ефективності своєї роботи. І тут виникає питання — яким показником слід вимірювати цей рівень? Це можуть бути показники якості продукції, величини прибутку та рівня рентабельності.

Останніми десятиліттями для підвищення конкурентоспроможності підприємств і продукції на підприємствах запро-

ваджуються системи якості з наступною їх сертифікацією. Система якості – це сукупність організаційної структури, методик, процесів і ресурсів, які необхідні для загального керівництва якістю на підприємстві.



Рис. 11.3. Склад комерційних характеристик товару

Для підприємств, які намагаються вийти зі своєю продукцією на зовнішній ринок, система якості є лише засобом на шляху одержання необхідного сертифікату, якого вимагають зовнішні споживачі.

Але формальне запровадження системи якості і одержання сертифікату на дану систему і продукцію може бути лише

однією з необхідних, але аж ніяк не достатньою умовою забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Наприкінці ХХ ст. багаторічний досвід свідчив, що компанії, які зосереджені на забезпеченні рентабельності або прибутку за рік, страждають на короткозорість. Типовими є ситуації, коли за наявності прибутку підприємство неплатоспроможне, тобто не може погасити свої поточні зобов'язання, і, навпаки, маючи збитки, підприємство акуратно розраховується з постачальниками, працівниками, державою і кредиторами. А тому одержання прибутку не може бути критерієм успішності функціонування підприємства.

Виходячи зі світової економічної практики, можна встановити, що критерієм ефективності підприємства є зростання добробуту власників (акціонерів, власників частки або паю), тобто зростання вартості бізнесу. Це зростання може бути визначене як різниця між вартістю капіталу, який внесений акціонером (власником частки) при створенні підприємства, і вартістю цієї ж частки при її можливому продажу.

Показник ринкової вартості компанії реагує на будь-які зміни ситуації: зниження рентабельності випуску, погіршення платоспроможності, збільшення інвестиційного ризику, втрату конкурентної переваги — усе це спричинює зменшення ринкової вартості підприємства. У багатьох зарубіжних компаніях ринкова вартість бізнесу стала важливим об'єктом управління. Усі ключові управлінські рішення приймаються з метою збільшення ринкової вартості компанії.

Перед кожним підприємством у міру його розвитку виникають певні проблеми і завдання, рішення яких здійснюється шляхом застосування різних управлінських методик та технологій. Аналіз цих завдань дає можливість виявити ключові характеристики або показники конкурентоспроможності, які відображають стан розвитку підприємства.

Перше завдання, яке виникає у підприємства, що функціонує в умовах ринку, це елементарне виживання, або

здатність оплачувати свої рахунки, тобто забезпечення платоспроможності. Це вирішується шляхом прийняття екстрених заходів щодо реалізації вже виробленої продукції, проведенням ряду маркетингових заходів: аналізу ринку, асортименту, цінової політики, методів просування.

Після досягнення платоспроможності виникає звичайне завдання — досягтя прибутковості. На цьому етапі маркетингові заходи необхідно доповнити заходами економічними (аналіз затрат на виробництво, аналіз собівартості і ціноутворення) та організаційно-технологічними (аналіз ефективності виробництва, технологічності та ін.).

Потім виникають завдання другого рівня. На цьому етапі першою ключовою характеристикою є стратегічність управління. Для їх вирішення розробляється стратегічна концепція для підприємства і кожного підрозділу.

Наступним важливим завданням для менеджменту підприємства є структурування і відповідна цій системі характеристика — адаптивність системи управління. Це означає, що система управління повинна сприяти реалізації стратегічної концепції компанії.

Іншою актуальною проблемою для підприємства стає забезпечення фінансової та управлінської прозорості. Ця характеристика передбачає наявність у підприємства фінансової структури (виділення так званих центрів фінансового обліку та відповідальності), фінансової політики, яка відповідає міжнародним принципам і стандартам обліку. Забезпечення фінансової та управлінської прозорості досягається також своєчасним і правильним використанням таких інструментів, як фінансовий аналіз, фінансове планування, антикризове управління, страхування та ін.

Наш час (час нових виробничих та управлінських технологій, інтернаціоналізації конкуренції, глобалізації світової економіки, швидкої зміни умов зовнішнього середовища, широкого застосування системного підходу до управління) ста-

вить перед менеджментом нові завдання. У процесі свого зростання підприємство стикається з проблемами зростання. Симптомами проблем цього рівня можуть бути: ускладнення інформаційних, матеріальних та інших потоків на підприємстві; погіршення фінансового стану, зниження загальної організованості та ін. Виникає завдання і з нею чергова характеристика стану підприємства — керованість бізнесу.

Для вирішення цієї проблеми необхідно стає запровадити і сучасні технології. При цьому виникає необхідність узгодити і організувати інтегровану взаємодію багатьох фінансових та управлінських методик, для чого на підприємстві створюється бібліотека або сховище оптимальних управлінських рішень, експертних систем, засобів та систем підтримки прийняття рішень. Усе це повинно забезпечити додаткові конкурентні переваги і підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства.

Ще одне завдання — забезпечити інвестиційну привабливість підприємства. Вирішивши його, підприємство збільшить свою капіталізацію і, як наслідок, підвищить вартість капіталу, вкладеного власниками.

На рис. 11.4. показано взаємозв'язок характеристик підприємства з його конкурентоспроможністю і якістю менеджменту.

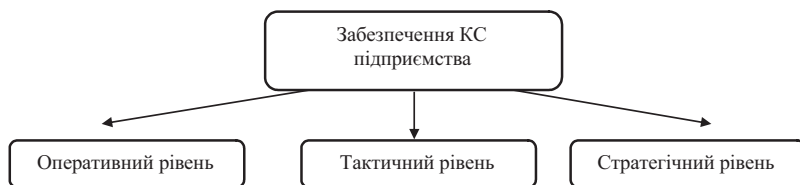
Проаналізувавши ці характеристики, визначають основні принципи концепції забезпечення КС підприємства (рис. 11.5):

- 1) забезпечення КС підприємства включає забезпечення КС продукції і власне КС підприємства;
- 2) виділення різних критеріїв КС підприємства зплекно від горизонту планування і управління на підприємстві;
- 3) основним показником КС підприємства на оперативному рівні є інтегральний показник КС продукції;
- 4) на тактичному рівні КС підприємства забезпечується його загальним фінансово-господарським станом і характеризується комплексним показником його стану;



Рис. 11.4. Ключові характеристики стану підприємства

5) на стратегічному рівні КС підприємства характеризується інвестиційною привабливістю, критерієм якої є зростання вартості бізнесу.



Конкурентоспроможність продукції

Критерій: показник КС продукції

Методи оцінювання:

- Евристичний (експертний) метод
- Кваліметричний (кількісне оцінювання якості) метод
- Комплексний (інтегральний) метод

Загальний стан підприємства

Критерій: комплексний показник стану підприємства

Методи оцінювання:
Методики комплексних оцінок фінансово-господарської діяльності підприємства

Інвестиційна привабливість

Критерій: зростання вартості підприємства

Підходи до оцінювання:

- Порівняльний
- Затратний
- Доходний
- Опціональний

Рис. 11.5. Критерії та показники конкурентоспроможності підприємства

Конкурентоспроможність продукції є важливим показником КС підприємства, тому що виробництво і збут конкурентоспроможної продукції забезпечують наявність грошового потоку.

Існуючі методики комплексного оцінювання фінансово-господарської діяльності підприємства дозволяють характеризувати КС підприємства на тактичному рівні. Але, як відмічають дослідники, немає єдиних стандартів оцінювання і єдиної методики. На Заході немало підприємств користуються власними методиками оцінювання.

У методології вартісного підходу до забезпечення конкурентоспроможності важливу роль відіграє власне оцінювання

вартості підприємства (бізнесу). Як у теорії, так і на практиці існує три підходи до оцінювання бізнесу:

- ◆ доходний;
- ◆ порівняльний (ринковий);
- ◆ затратний (на підставі активів).

У зарубіжній практиці поширений ще один підхід, який ґрунтується на оцінюванні майнових (реальних) опціонів.

Вважається, що найбільш адекватним підходом до оцінювання вартості бізнесу є доходний. Цей підхід ґрунтується на допущенні того, що вартість підприємства може бути визначена як сума доходів, які воно приносить своєму власникові.

Таким чином, головним завданням і результатом функціонування системи забезпечення конкурентоспроможності повинно бути збільшення вартості підприємства [69, с. 59–67].

Вирішальні чинники високої конкурентоспроможності фірми:

- ◆ переваги її товару над товарами конкурентів;
- ◆ нижчі витрати і, відповідно, ціни;
- ◆ переваги над конкурентами щодо рівня управління маркетингом — швидкість реагування на зміни попиту, виходу на ринок і доставки споживачеві.

Усі ці чинники в сукупності визначають лідируючу конкурентну позицію фірми серед конкурентів у просторі ємності ринку [64, с. 66].

11.5. Основні напрями і програми підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємства

Для того щоб зберегти і зміцнити свої позиції на міжнародному ринку, підприємству необхідно не тільки підтримувати високу конкурентоспроможність, а й постійно її підвищувати, оскільки конкуренти не “дрімають”.

Для вирішення цієї проблеми необхідно насамперед визначити чинники, які сприяють підвищенню міжнародної конкурентоспроможності.

Якщо фірма-виробник сприяє одержанню інституційним споживачем прибутку, то таким чином вона добивається високої конкурентоспроможності своєї продукції.

Прибуток — це різниця між валовим доходом і валовими витратами. Іншими словами, це — сума всіх грошових надходжень, які одержані в результаті діяльності компанії, за відрахуванням тих витрат, яких ця діяльність потребувала. А тому прибуток і разом з тим конкурентоспроможність можуть бути підвищені за рахунок двох чинників: зниженням витрат або за допомогою підвищення доходу.

Витрати споживача можуть бути знижені внаслідок:

- 1) зниження ціни на товар, який споживається;
- 2) зменшення вартості його доставки, установки, налагодження та ін.;
- 3) скорочення вартості експлуатації продукту.

Витрати на більшість видів складного устаткування і на деяку просту продукцію не завершуються в момент її купівлі. Наприклад, автомобіль потребує догляду, обслуговування, ремонту, може зношуватися з різною швидкістю та ін. Якщо виробник поставляє товар, який знижує витрати при експлуатації то тим самим він знижує витрати фірми-споживача;

4) зниження ризику виготовлення неякісної кінцевої продукції. За рахунок високої якості комплектуючих може бути послаблена небезпека випуску неякісної продукції і знижені спричинені цим витрати на гарантійний ремонт та зміну браку.

Такий самий важливий вплив, як витрати на рівень прибутковості фірми-споживача, має підвищення валового доходу внаслідок використання даного товару.

Зокрема, доход споживача може зрости:

- 1) через підвищення цін на його готову продукцію, якщо використані комплектуючі:

- дали можливість підвищити якість. Наприклад, нові властивості шин поліпшили якісні характеристики велосипеда і створили передумови для підвищення його ціни;
- дали можливість випустити принципово нову продукцію. Так, поштовх до створення нового типу літаків дуже часто дає появу (і відповідно закупку) більш досконалих двигунів, яких авіабудівельні фірми зазвичай не виробляють;
- дозволили виробити продукт, який більше відповідає запитам споживачів. Наприклад, завдяки використанню нових надлегких акумуляторів з'явилася можливість випустити портативні комп'ютери (ноутбуки) із вбудованим обладнанням електронного зв'язку, що зробило їх більш зручними для споживачів, зокрема бізнесменів;
- підвищили престижність продукції. Цю функцію, наприклад, виконують написи "Інтел інсайд" на комп'ютерах. Вони засвідчують, що при виробництві цих машин було використано високоякісний мікропроцесор американської фірми "Інтел", що піднімає довіру до всього комп'ютера;

2) через зростання кількості продаваних товарів (послуг). Так, поява банкоматів дозволила їх покупцям — банкам розширити обсяг операцій за рахунок цілодобового надання послуг своїм клієнтам [92, с. 54–57].

В умовах формування ринкової економіки виникають специфічні проблеми щодо визначення основних напрямів підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, які увійшли в цей період реформ зовсім непідготовленими до конкурентної боротьби. А тому насамперед необхідно навести елементарний ринковий порядок на підприємстві: відновити трудову дисципліну, запровадити прості заходи щодо підвищення якості продукції та контроль за фінансовими показниками.

Головною причиною збереження низької дисципліни є слабка мотивація праці через низьку і несвоєчасну оплату в поєднанні із стихійним характером скорочення персоналу. Справа в тому, що дирекції приватизованих фірм волюють за краще очікувати, поки зайві робітники звільняться самі, не витримавши низької і нерегулярно виплачуваної зарплати. В результаті відбувається погіршення якості персоналу тому, що першими звільняються кращі — їм легше знайти гарну роботу, а залишаються гірші, яким ні на що більше розраховувати.

Вихід полягає в тому, щоб зробити процес звільнення керованим. Звільняти тих, хто того заслуговує. Таку політику можна реалізувати лише в тому випадку, якщо рядовим робітникам стає зрозумілою перспектива розвитку фірми і доцільність жорстких дисциплінарних заходів.

Друга типова проблема — нехтування якістю продукції. Мається на увазі не проблема підвищення якісних характеристик продукції у всій її повноті і складності, а усунення відвертого браку. Відсутність елементарного рівня якості просто викидає виробника за межі ринку.

Велику користь у первинному поліпшенні якості приносить проста процедура порівняння власної продукції з аналогічними товарами конкурентів. Також проблема вирішується за рахунок переходу на нові, більш якісні комплектуючі, зміни дизайну, більш точного додержання норм технологій, тобто практично без додаткових витрат. Конкурентоспроможність неможлива без встановлення у фірмі духу боротьби з браком.

Ще одним загальнопоширеним джерелом низької конкурентоспроможності вітчизняних підприємств є відношення до бухгалтерії як до чогось другорядного, необхідного лише “для звіту”, ніж для вирішення життєво важливих завдань фірми.

По-перше, на багатьох заводах зберігається старий підхід до управління фінансами, який зовсім не пристосований до ринкових умов (вільних цін, різноманітних норм платежу, ко-

мерційних ризиків тощо). Наприклад, продовжуються поставки неплатоспроможним клієнтам, ціни встановлюються на одному рівні незалежно від форми оплати, не контролюється використання тимчасово вільних коштів тощо. Це призводить до повного безладдя, величезних зловживань у фінансах підприємств і, як наслідок, надмірно високих затрат.

Оздоровлення фінансів починається тоді, коли директор починає особисто слідкувати за раціональністю фінансових потоків.

По-друге, на більшості підприємств бухгалтерія не націлена на допомогу управлінню, не дає керівництву даних про економічну ефективність тих чи інших видів діяльності. Між тим, при правильній постановці справа бухгалтерський облік дозволяє відповісти на найважливіші питання: випуск яких типів виробів на даний момент збитковий, а яких — виключно вигідний? На яких стадіях виробництва підприємство несе основні витрати? Які закупаються ресурси обходяться особливо дорого? Можуть бути й інші критерії.

Маючи таку інформацію, керівництво легше зможе приймати правильні рішення і, тим самим, значно поліпшити становище фірми [92, с. 343–348].

Крім того, треба мати на увазі, що сьогодні на світовому ринку поступальні процеси пошуку нових машин і технологій, досконаліших товарів не припиняються ні на мить. А тому українським підприємцям, щоб не відстати від цього стрімкого руху, необхідно постійно підвищувати рівень своїх конкурентних можливостей. Цього можна досягти шляхом одержання згоди провідних міжнародних фірм не тільки придбавати у них продукцію, а й активно співробітничати з ними на взаємовигідних умовах. Саме так формується сучасний потенціал підприємства і підвищуються його конкурентні можливості.

Наявність таких можливостей, їх розвиток по горизонталі і якісні характеристики по вертикалі створюють новий рівень конкурентоспроможності підприємства, який у стратегічному

плані й забезпечує необхідні, реальні та важливі передумови для стабільної роботи на рівні світових стандартів.

Вважається, що в сучасних умовах не конкуренція, а кооперація і співробітництво є фундаментальним джерелом прибутку компаній та економічного добробуту суспільства.

Для підтримання високого рівня конкурентних переваг використовується такий напрям як державний вплив на процес забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємств і галузей національної економіки.

Конкурентний статус фірми (підприємства) формується за рахунок внутрішніх і зовнішніх чинників. Про використання внутрішніх чинників фірма повинна потурбуватися сама. А створення умов для виникнення і підтримки конкурентних переваг національної економіки в цілому — найважливіше завдання держави, її законодавчої та виконавчої влади.

Це повинно вирішуватися на основі державної програми забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. Основні зусилля держави повинні бути спрямовані на пошук та “витягування” потенційно конкурентоспроможних галузей і підприємств, тобто таких підприємств, які більше, ніж інші, мають необхідних умов для досягнення (за допомогою державної підтримки) в короткі строки конкурентних переваг як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Державна програма повинна бути орієнтована на вирішення трьох основних проблем:

1) створення сприятливих передумов для досягнення конкурентних переваг у всіх детермінантах “національного конкурентного ромбу”;

2) пошук конкурентноспроможних галузей (підприємств);

3) організація процесу раціонального використання коштів державного бюджету на поетапне перетворення цих галузей у галузі, які володіють реальними конкурентними перевагами [88, с.67].

Прикладом такої програми можуть бути “Основні напрями конкурентної політики на 2002–2004 роки”, схваленої Указом Президента України 19 листопада 2001 р.

Запитання для самоконтролю

1. У чому полягають особливості міжнародного конкурентного середовища підприємства?
2. Які основні чинники конкурентного середовища підприємства?
3. Які умови визначають силу впливу споживачів на інтенсивність конкуренції?
4. Як само впливають постачальники на інтенсивність конкуренції?
5. Як визначається коефіцієнт рентабельності ринку?
6. Якими принципами керуються при визначенні конкурентоспроможності товару?
7. Як визначається конкурентоспроможність товару та фірми?
8. Які ключові характеристики стану підприємства?
9. Які основні принципи концепції забезпечення конкурентоспроможності підприємства?
10. Які критерії та показники конкурентоспроможності підприємства?
11. Які чинники сприяють підвищенню міжнародної конкурентоспроможності підприємства?
12. Які основні проблеми покликана вирішувати державна програма забезпечення конкурентоспроможності національної економіки?

Розділ 12. Конкурентоспроможність українських підприємств на міжнародних ринках

Ключові терміни: *радикальна трансформація українського суспільства; лібералізація зовнішньоекономічних відносин; інтернаціоналізація української економіки; внутрішні та зовнішні умови міжнародної конкурентоспроможності українських підприємств (організацій); національні конкурентні переваги.*

12.1. Модифікація форм і методів конкуренції у трансформаційний період

З утвердженням України як самостійної, незалежної держави були створені необхідні передумови для формування в країні національної економіки і органічного включення її в міжнародний економічний простір.

Разом з тим успішна перебудова національної економіки як складової частини світового господарства неможлива без радикальної трансформації всього суспільного життя країни на основі лібералізації і створення сприятливого інвестиційного клімату.

Відбувається перехід від командно-адміністративної системи господарювання до системи відкритої економіки. Внаслідок цього ліквідується монополія держави, і формується система зовнішньоекономічних відносин на основі принципу свободи конкуренції.

Усе це потребує відповідної модифікації форм і методів конкуренції українських підприємств (організацій), які виступають на міжнародному ринку.

Модифікація означає зміну, появу нових якостей у тому чи іншому явищі. У трансформаційний період, в якому знахо-

диться сучасна економіка України, відбуваються зміни у формах і методах конкуренції, які регулюються відповідними законодавчими актами. При цьому держава виступає на захист економічної конкуренції.

Так, Закон України “Про захист економічної конкуренції” визначає правові засади захисту економічної конкуренції, обмеження монополізму в господарській діяльності; він спрямований на забезпечення ефективного функціонування економіки України на основі розвитку конкурентних відносин.

Цим Законом обмежуються можливості суб’єктів господарювання в досягненні ними монопольного домінуючого становища. Так, вважається, що суб’єкт господарювання займає монопольне (домінуюче) становище на ринку товару, якщо:

- ♦ на цьому ринку в нього немає жодного конкурента;
- ♦ не зазнає значної конкуренції внаслідок обмеженості можливостей доступу інших суб’єктів господарювання щодо закупівлі сировини, матеріалів та збуту товарів, наявності бар’єрів для доступу на ринок інших суб’єктів господарювання, наявності пільг тощо.

Встановлені кількісні межі монополізації:

- ♦ монопольним (домінуючим) вважається становище суб’єкта господарювання, частка якого на ринку товару перевищує 35 %, якщо він не доведе, що зазнає значної конкуренції;
- ♦ монопольним може бути визнане становище суб’єкта господарювання, якщо його частка на ринку становить 35% або менше, але він не зазнає значної конкуренції, зокрема внаслідок порівняно невеликого розміру часток ринку, які належать конкурентам;
- ♦ вважається, що кожен із двох чи більше суб’єктів господарювання займає монопольне (домінуюче) становище на ринку товару, якщо стосовно виду товару між ними немає конкуренції або є незначна конкуренція і щодо них, разом узятих, виконується одна з умов, передбачених частиною першої цієї статті (частина 4, ст. 12);

- ◆ монопольним вважається становище кожного з кількох суб'єктів господарювання, якщо стосовно них виконуються такі умови:
 - якщо сукупна частка не більше ніж трьох суб'єктів господарювання, яким на одному ринку належать найбільші частки ринку, перевищує 50 %;
 - якщо сукупна частка не більше ніж п'яти суб'єктів господарювання, яким на одному ринку належать найбільші частки на ринку, перевищує 70 % і при цьому вони не доведуть, що стосовно них не виконуються умови частини 4-ої цієї статті.

Для забезпечення державного контролю за дотриманням антимонопольного законодавства і захисту інтересів підприємців та споживачів від його порушень утворено Антимонопольний комітет України. Основні завдання його:

- ◆ здійснювати державний контроль за дотриманням антимонопольного законодавства;
- ◆ захищати законні інтереси підприємців та споживачів шляхом застосування заходів щодо запобігання і припинення порушень антимонопольного законодавства, накладання стягнень за порушення антимонопольного законодавства в межах своїх повноважень;
- ◆ сприяння розвитку добросовісної конкуренції в усіх сферах економіки.

Разом з тим Законом визначено, що недобросовісною конкуренцією є будь-які дії у конкуренції, що суперечать правилам, торговим та іншим чесним звичаям у підприємницькій діяльності.

Недобросовісною конкуренцією є такі дії:

- ◆ неправомірне використання чужих позначень, рекламних матеріалів, упаковки;
- ◆ неправомірне використання товару іншого виробника. Це може відбуватися шляхом введення у господарський обіг під своїм позначенням товару іншого виробни-

ка шляхом змін чи зняття позначень виробника без дозволу уповноваженої особи (так зване піратство);

- ♦ копіювання зовнішнього вигляду виробу. Це означає відтворення зовнішнього вигляду виробу іншого господарюючого суб'єкта (підприємця) і введення його в господарський обіг без однозначного зазначення виробника копії, що може призвести до змішування з діяльністю іншого суб'єкта (підприємця) господарювання;
- ♦ порівняльна реклама. Це така реклама, що містить порівняння з товарами, роботами, послугами чи діяльністю іншого господарюючого суб'єкта (підприємця).

Не визнається неправомірним порівняння в рекламі, якщо наведені відомості про товари, роботи, послуги, підтверджені фактичними даними, є достовірними, об'єктивними, корисними для інформування споживачів:

- ♦ дискредитація господарюючого суб'єкта (підприємця). Це означає поширення у будь-якій формі неправдивих, неточних або неповних відомостей, пов'язаних з особою чи діяльністю господарюючого суб'єкта (підприємця), які завдали або могли завдати шкоди діловій репутації господарюючого суб'єкта (підприємця);
- ♦ купівля-продаж товарів, виконання робіт, надання послуг із примусовим асортиментом;
- ♦ схилення до бойкоту господарюючого суб'єкта (підприємця). Це означає спонукання постачальника конкурентом покупця (замовника), безпосередньо або через посередника, до надання постачальником конкурентові покупця (замовника) певних переваг перед покупцем (замовником) без достатніх на те підстав;
- ♦ схилення господарюючого суб'єкта (підприємця) до розірвання договору з конкурентом;

- ◆ підкуп працівника постачальника;
- ◆ підкуп працівника покупця (замовника);
- ◆ досягнення неправомірних переваг у конкуренції;
- ◆ неправомірне збирання комерційної таємниці;
- ◆ розголошення комерційної таємниці;
- ◆ схилення до розголошення комерційної таємниці;
- ◆ неправомірне використання комерційної таємниці. Таким є впровадження у виробництво або врахування під час планування чи здійснення підприємницької діяльності без дозволу уповноваженої на те особи неправомірно здобутих відомостей, що становлять, згідно із законодавством України, комерційну таємницю.

Якщо виходити з правового принципу — дозволено все, крім того, що заборонено законом, можна сформулювати такі види добросовісної конкуренції.

1. Управління якістю.
 - 1.1. Поліпшення якості з одночасним збільшенням ціни.
 - 1.2. Поліпшення якості без збільшення ціни.
 - 1.3. Зниження якості з одночасним зниженням ціни та ін.
2. Цінова політика.
 - 2.1. Підвищення ціни.
 - 2.2. Зниження ціни.
 - 2.3. Система знижок.
3. Управління прибутком.
 - 3.1. Управління доходами.
 - 3.2. Управління видатками.
4. Реклама.
 - 4.1. Реклама у ЗМІ.
 - 4.2. Упаковка і дизайн.
 - 4.3. Промоушн (сприяння розвитку).
5. Створення бренду (марка товару).
6. Розширення ринку збуту.
 - 6.1. Організація дилерської мережі.
 - 6.2. Злиття, поглинання тощо.

Усі ці заходи добросовісні, якщо вони не суперечать законодавству.

У трансформаційний період в економічній сфері діяльності суспільства відбувається тенденція до тінізації економічних процесів в Україні. Крім конкурентного змагання окремих товаровиробників і галузей, існує й суперництво двох верств економіки — законної і тіньової.

Підприємець, який виступає на контрольованому державному ринку і який працює в рамках закону, стикається з конкуренцією з боку підприємців, які використовують незаконні методи:

- контрабанда;
- ухилення від сплати податків;
- незаконне (безкоштовне) використання авторських прав;
- хабарі, які спрямовуються на “спрощення” дозвільної системи держави, одержання держзамовлень, ліцензій та інших вигод тощо. При цьому чесний підприємець не витримує конкуренції з боку підприємців, які порушують закон.

Щодо зовнішньоекономічної конкуренції, в яку все активніше намагаються включитися вітчизняні компанії-виробники, то це для багатьох з них закінчується антидемпінговими розглядами. Іноді це пов'язано з елементарним незнанням законів, а іноді — з бажанням одержати надприбутки шляхом використання “тіньових” методів оплати та інших зловживань.

У Генеральній угоді про тарифи і торгівлю (ГАТТ) сутність демпінгу визначена як поширення товарів однієї країни на ринку іншої за ціною, нижчою від нормальної, якщо воно завдає або загрожує завдати значної шкоди виробництву, заснованому однією з країн-учасниць, або суттєво уповільнює створення національної продукції (ст. 6).

Нормальною ціна не визнається, якщо вона нижче ціна відповідного виробу, яка застосовується при звичайних ко-

мерційних операціях до аналогічного товару, який реалізується в країні експортера.

На конференції з тарифів і торгівлі країн – учасниць ГАТТ у 1967 р. в Женеві було прийнято Міжнародний антидемпінговий кодекс, який передбачає включення у відповідне законодавство окремих країн параграфу про “заподіяну шкоду” підприємствам у країні, яка імпортує, і надання доказів про це.

А в прийнятому в Австрії в 1962 р. Антидемпінговому законі вперше наведено кількісні параметри демпінгу: для експортної ціни, якщо вона на 20% і більше нижча, ніж на внутрішньому ринку країни походження товару, або мінімум на 8% нижча від світової ціни [88, с.122].

В Україні у трансформаційний період досить широко почали використовувати такі форми успішної конкуренції, як спільні підприємства, міжнародна кооперація у виробництві та сфері послуг, спільне підприємництво у спеціальних (вільних) економічних зонах.

12.2. Стратегії українських підприємств на зарубіжних ринках

Для ефективного включення у світовий економічний простір українським підприємствам необхідно виробляти таку продукцію, яка буде конкурентоспроможною на зарубіжних ринках. Це може бути досягнуто на підставі розробки стратегії просування національного експорту на світовому ринку.

Така стратегія повинна полягати не в простому нарощуванні обсягів експорту, а в сприянні створенню довгострокових конкурентних переваг та стабільному розширенні і якісному поліпшенню на основі цих переваг позицій країни на світовому ринку. Для цього необхідно мати чітку концепцію економічної політики, яка сприяла б розширенню експорту лише в поєднанні із загальними цілями макроекономічної політики.

Матеріальною основою стратегії просування продукції українських підприємств на зарубіжних ринках є експортний потенціал країни.

Україна має великий експортний потенціал. Якщо площа країни становить 0,4% загальної світової суші і численність населення 0,8% загальносвітової кількості людей, то в Україні виробляється 5% світової мінеральної сировини та продукції її переробки. Розвідані запаси корисних копалин України приблизно оцінюються в 7 трлн дол.

У світовому виробництві марганцевої руди частка України становить 32%. Українські підприємства експортують близько 30% глин та 18% каолінів.

Виробничі потужності підприємств чорної металургії становлять: у виробництві чавуну 52 млн т, сталі — 54, готового прокату — 41,5 млн т. За цими показниками Україна посідає 5 місце в світі, після Японії, США, Китаю і Росії.

Крім того, в Україні є конкурентоспроможні технології в аерокосмічній галузі, ракетно- та суднобудуванні, виробництві нових матеріалів, біотехнології, регулюванні хімічних, біохімічних та біофізичних процесів. Великий потенціал мають також агропромисловий та енергетичний комплекси України.

Показниками високого рівня і великих потенційних можливостей України в галузі експортної діяльності є той факт, що, за даними Держкомстату України, зовнішньоторговельний оборот товарів та послуг України за 2001 р. становив 36,7 млрд дол. США і збільшився порівняно з 2000 р. на 10,8%. Позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу країни в 2001 р. становило 2,9 млрд дол. США. Зовнішньоторговельні операції Україна здійснювала з партнерами із 193 країн світу (Урядовий кур'єр. — 2002.— 22 лют. — с. 5).

Таким чином, є достатні підстави для висновку про те, що Україна має шанси для поліпшення своїх позицій на світовому ринку.

Досягнення цього можливе лише за умови проведення відповідної експортрозширюючої політики, коли поруч з розвитком традиційного експорту розвиватимуться і потенційні експортні галузі відповідно до тенденцій на світовому ринку. Цього можна досягти при сприянні в структурній політиці виробництву товарів високої міри перероблення шляхом використання провідних технологій, які дозволять ефективніше використовувати наявні ресурси.

Якщо виходити з класифікації факторів, що впливають на конкурентоспроможність країни, яка запропонована М. Портером, можна визначити основні напрями формування стратегії українських підприємств на міжнародних ринках.

Перший напрям визначається таким фактором, як наука і технологія.

Тут можна відзначити два аспекти: з одного боку, Україна має певні наукові і технічні розробки в аерокосмічній галузі, ракето- та суднобудуванні, виробництві нових матеріалів, біотехнології, регулюванні хімічних, біохімічних та біофізичних процесів та в деяких інших галузях; з іншого боку — існує досить велике технологічне відставання у харчовій промисловості, ряді галузей машинобудування, виробництві інформаційно-обчислювальних систем.

Наприклад, харчова промисловість (при забезпеченні високої продуктивності сільськогосподарського виробництва та наявності провідних технологій і устаткування у підприємств з переробки сільськогосподарської продукції) могла б успішно просуватися на міжнародному ринку.

Другий напрям пов'язаний з першим — для подолання технологічного відставання необхідні відповідні капіталовкладення, які значною мірою можуть бути досягнуті за рахунок іноземних інвестицій. Так, за розрахунками Науково-дослідного інституту Мінекономіки України, потреби в інвестиціях для структурної перебудови і модернізації лише комплексу чорної металургії України сягають приблизно 40 млрд

дол. У той же час загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну на 1 січня 2002 р. становив 4,4 млрд дол. (Урядовий кур'єр. — 2002. — 22 лют. — с. 5). Тобто фактичні обсяги та питома вага іноземних інвестицій у реальну економіку України залишаються мізерними по відношенню до масштабів економіки, що не сприяє початку економічного пожвавлення.

А внутрішній ринок позичкового капіталу України з його неймовірними відсотковими ставками за довгостроковими кредитами (вони насамперед необхідні для модернізації виробництва) також є фактично недоступним для виробників джерелом кредитування.

Процес катастрофічного старіння виробничих фондів без їх заміни відбирає у виробників перспективи виходу з кризового стану, а тим більше — досягнення рівня сучасної технологічної конкурентоспроможності на світовому ринку.

Крім того, інвестиційному процесу перешкоджає існуюча податкова система України. Згідно із Законом України “Про оподаткування прибутку підприємств”, базова ставка податку на прибуток підприємств становить в Україні 30%, що відповідає рівню розвинутих країн світу. В дійсності ж рівень вилучення реального прибутку значно вищий. Це відбувається з двох причин:

1) включення до бази оподаткування багатьох видів витрат, що в міжнародній практиці відносять на собівартість;

2) невраховування рівня інфляції при визначенні прибутку насамперед за такими елементами, як:

- ◆ амортизація (у зв'язку з несвоєчасним та неадекватним переоцінюванням основних фондів);
- ◆ запаси сировини і матеріалів (через відсутність механізмів їх індексації);
- ◆ оподаткування доходів від капіталу без індексації його основної частини, що в умовах високої інфляції фактично перетворюється на оподаткування власне капіталу, а не відсотків від нього.

Третій напрям визначається такими чинниками як інфраструктура та інформація. На сьогодні рівень розвитку цих двох факторів у нашій країні дуже недостатній. Експортери мають низький рівень кваліфікації та поінформованості про ситуацію на міжнародних ринках. В результаті це призводить дуже часто до не виправданого заниження цін і проведення демпінгових торговельних операцій на світовому ринку, що веде до відповідної реакції з боку інших держав і створює для наших експортерів імідж “нечесних конкурентів”.

Ефективному формуванню стратегії зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств заважає недостатній розвиток систем зв'язку і транспортної інфраструктури. Ця проблема є актуальною, оскільки географічне положення України робить транспортні послуги одним з напрямів міжнародної спеціалізації в торгівлі послугами.

Так, за даними Держкомстату України, надання транспортних послуг займає 89% у загальному обсягу експорту послуг з нашої країни (головним чином — це морський транспорт, що зумовлено також низьким рівнем інфраструктури автошляхів та залізниці).

Ще одна проблема — неефективна система міжвідомчої статистики в Україні, дані якої досить часто дають лише загальне уявлення про певні процеси і не дозволяють зробити надійні висновки. Разом з тим, створення інфраструктури і забезпечення вільного та ефективного доступу до необхідної, з точки зору діяльності вітчизняних підприємств на світових ринках, інформації завжди було завданням держави.

Нарешті, фактор робочої сили. За цим фактором Україна має порівняні переваги — це досить великий науково-технічний потенціал та велика кількість дешевої кваліфікованої робочої сили. Але залишається проблема “відпливу умів”, яка може бути успішно вирішена лише шляхом створення сприятливих умов для кваліфікованих кадрів. Перш за все, це

відповідний рівень оплати праці працівників науки і освіти, що є головним завданням держави [88, с.126].

Враховуючи всі ці фактори, методика розробки стратегії виходу підприємства на світовий ринок повинна складатися з таких етапів: перший — аналіз ситуації, в якій знаходиться підприємство (можливості галузі, діяльність конкурентів, їх технології, стан ринків, які обслуговуються; другий — аналіз внутрішнього стану компанії в зіставленні зі становищем справ у всій галузі. На цій основі розробляється можлива стратегія розвитку кожного окремого підприємства.

Суттєвим елементом аналізу є також оцінка ступені зрілості галузі. При цьому беруться до уваги темпи зростання галузі, потенціал дальшого зростання, існуючий асортимент виробів, стан конкуренції, частка ринку, яка належить компанії, характер застосовуваної технології.

Для розробки стратегії підприємства створюються робочі групи. В них входять керівники підрозділів, спеціалісти з фінансів, технології та маркетингу. Мета робочої групи — розроблення стратегії компанії на строк до 10 — 15 років. Період залежить від конкретного підприємства або галузі. Це свого роду картографування майбутнього компанії на світових ринках.

Стратегія компанії повинна розраховуватися таким чином, щоб її продукція зберігала високі конкурентні якості і технічну новизну протягом довгого часу. Такі компанії зберігають лідерство у світовому виробництві. Прикладом товару довгого життєвого циклу, який розроблений в Україні і який одержав світове визнання, є комплекс машин та технології контактної стикової зварки методом імпульсного оплавлення, який створений в інституті електрозварки ім. Є.О Патона НАН України. Ці машини протягом багатьох років, а також ліцензії на ці установки купують іноземні підприємці [82, с. 20–21].

12.3 Формування внутрішніх і зовнішніх умов міжнародної конкурентоспроможності українських підприємств

Для того щоб вітчизняні підприємства і національна економіка в цілому змогли досягти достатнього рівня міжнародної конкурентоспроможності, необхідна наявність певних внутрішніх і зовнішніх умов.

Який же рівень міжнародної конкурентоспроможності можна вважати достатнім? Це такий рівень економіки країни та її підприємств, який забезпечує:

- 1) підтримку зростаючих стандартів;
- 2) досягнення (збереження) таких позицій у світовій економіці, коли національні товари і послуги успішно реалізуються на міжнародних ринках. Усталеної конкурентоспроможності досягають лише ті країни, які можуть оптимально реалізувати свої національні переваги, орієнтуючись на постійне підвищення продуктивності праці.

Для досягнення такого рівня і необхідна наявність певних внутрішніх і зовнішніх умов, які потенціалом конкурентоспроможності.

На момент проголошення незалежності Україна мала досить значний потенціал конкурентоспроможності, але ефективність його реалізації була вкрай незадовільною.

Слід мати на увазі, що СРСР на період розпаду перестав відповідати сучасним критеріям конкурентоспроможності. Так, за оцінками експертів, наприкінці 80-х років приблизно 4/5 продукції СРСР не могли конкурувати на світових ринках. За даними ГАТТ/СТО, у 1991 р. частка СРСР у світовому експорті становила всього 2,2 % а, наприклад, частка Гонконгу — 2,8, Нідерландів — 3,8%.

Якщо за 1986–1990 рр. світовий експорт машин і устаткування підвищився більше як на 50%, то експорт СРСР — тільки на 11%.

Разом з тим, понад 60% виробленої в СРСР продукції продавалося із збитками. За урядовими оцінками, на початку 90-х років світовому рівню відповідали 6 – 10% НДДКР, 18% продукції чорної, 16% кольорової металургії, 10 – 15% сільськогосподарської техніки.

За 1986–1991 рр. частка тієї радянської продукції, яка могла б конкурувати на світових ринках за умови її модернізації, скоротилася з 65,3% до 26,3%, а частка тієї продукції, яка мала б бути знята з виробництва — збільшилася з 20% до 60%. А в таких галузях, як автомобілебудування, тракторне та сільськогосподарське машинобудування взагалі практично не було конкурентоспроможної продукції.

У сільському господарстві наявність значних площ орних земель не створювала додаткової конкурентної якості через недостатню забезпеченість аграрного сектора високоефективною технікою тощо.

Разом з тим, в Україні відчувається негативний вплив міжнародних економічних чинників: відплив капіталу за кордон, “втеча” капіталів, хронічний дефіцит торговельного балансу і майже катастрофічне погіршення умов формування загального платіжного балансу країни і державного бюджету.

Якщо враховувати існуючу сукупність внутрішніх і зовнішніх факторів, можна стверджувати, що для України актуальна проблема забезпечення, насамперед, факторної конкурентоспроможності. Такий підхід означає моніторинг змін позиції країни на міжнародних ринках залежно від рівня розвитку національної економіки, що характеризується реальним використанням факторів економічного зростання.

Для забезпечення умов підвищення конкурентоспроможності необхідно розробити чітку державну стратегію досягнення конкурентоспроможності національної економіки України, яка відповідала б її ресурсотехнологічному рівню.

У зв'язку з цим потребують переосмислення традиційні підходи щодо цілей та умов формування національної моделі відкритої економіки. Така модель може бути створена на основі

врахування очевидних кореляційних взаємозв'язків внутрішньої та зовнішньої макроекономічної політики. Так, структурна перебудова позначається на параметрах конкурентної продукції, а розширення експорту є позитивним фактором її проведення.

Вирішення цієї проблеми можливе лише на основі системного підходу. Такий підхід може бути реалізований на основі послідовної структурної політики, яка орієнтована на реалізацію національних переваг, забезпечення економічної безпеки України, прискорення її інтеграції у світову економічну систему. Така структурна політика повинна знайти відображення у програмі структурної перебудови національної економіки і особливо її матеріального сектора. У такій програмі повинні бути визначені галузеві пріоритети, в яких передбачається точкова підтримка найважливіших видів технологічних та експортних виробництв, пов'язана з перспективами кооперації в рамках міжнародних, і насамперед — європейських галузевих технологічних програм.

Необхідні умови для підвищення конкурентоспроможності українських підприємств можуть бути створені в результаті проведення більш чіткої фіксованої та грошово-кредитної політики.

І знову звернемося до проблеми національної податкової політики. Загальновідомо, що головним її принципом мають бути поміркованість і розрахунок не на високі ставки, а на широту бази оподаткування.

Також відомо, що маса податків, що збираються, збільшується за умов зменшення ставок оподаткування. Якщо податки зменшуються, якісно збільшуються господарський оборот і маса вироблених товарів, які підлягають оподаткуванню, поліпшується господарська кон'юнктура.

В Україні ж податкове навантаження становить більш як половину від ВВП. Господарства та підприємства зобов'язані сплачувати: 51% нарахувань на заробітну плату, 20 — податку на додану вартість, 30% — від балансового прибутку, акцизний збір, податок на землю, податок з власників транспортних за-

собів, збір за забруднення навколишнього середовища, збір до Фонду для здійснення заходів щодо ліквідації наслідків катастрофи на Чорнобильській АЕС та фонду соціального захисту населення, збір на обов'язкове державне пенсійне страхування та інші податки. Усього нараховується близько 20 обов'язкових загальнодержавних і 9 місцевих податків і зборів. Якщо справно сплачувати всі ці податки, то підприємець практично залишається без коштів не тільки для розширеного, а навіть для простого відтворення.

Таким чином, для створення сприятливих внутрішніх умов, при яких вітчизняні підприємства можуть досягти відповідного рівня міжнародної конкурентоспроможності, необхідна виважена податкова політика, яка дозволить цим підприємствам працювати високоефективно і виробляти продукцію на рівні світових стандартів.

Продумана політика у грошово-кредитній сфері повинна запобігати подальших сплесків інфляції, гарантувати прогнозований курс гривні, здешевити кредити, налагодити систему довгострокового кредитування виробництва, розвинути систему експортних кредитів та гарантій.

Ще одна внутрішня умова — активна інвестиційна політика, яка гарантує досягнення макроекономічної стабілізації. Але все ж незважаючи на досягнуту макроекономічну стабільність, Україна залишається непривабливою для прямих іноземних інвестицій. Позначаються і традиційні фактори інвестиційної непривабливості — недостатні надійність і авторитетність законодавчої бази, порівняно низька рентабельність галузей і конкретних об'єктів інвестування, перепони адміністративно-бюрократичного характеру тощо. Крім того, під впливом жорстких стабілізаційних заходів попит у країні скоротився, і перспектив його швидкого зростання не видно.

А тому не можна покладатися лише на заходи по досягненню макроекономічної стабілізації. У законодавствах розвинутих країн для інтенсифікації залучення капіталу до виробництва використовується чимало механізмів регулювання

грошових потоків. Наприклад, у Франції, ФРН та Нідерландах для виходу з кризової ситуації центральні банки зобов'язували комерційні банки направляти 30–35% капіталів у пріоритетні сфери економіки (продовольство, житло, електроенергетику, експортні виробництва). У США комерційні банки, що направляли кошти на довгострокове інвестування, автоматично отримували пільги від Федеральної резервної системи у вигляді зменшення облікової ставки. Досвід Федеральної резервної системи США було використано у Франції та Італії, а також у країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону.

У цих країнах вживалися заходи для того, щоб заощадження населення трансформувалися в довгострокові вкладення. У тому самому напрямі діяли стимули для комерційних банків — зниження резервних вимог і зменшення податку з прибутку. Подібні заходи слід вживати і до підприємств.

В Україні реанімування економіки та її поживлення неможливі без наповнення сфери виробництва реальним капіталом.

Для вирішення проблем можуть бути використані такі способи, як: послаблення податкового тягаря з розширенням податкової бази і легалізацією “тіньової” економіки; пошук шляхів залучення заощаджень населення; мобілізація їх через цінні папери; селективне стимулювання великих прямих іноземних інвестицій; використання іноземних кредитів тощо.

Ефективною може бути і практика спільної участі у високоприбуткових проектах держави і підприємницьких кіл, яка може реалізуватися в різноманітних формах. Про позитивний досвід такої співпраці свідчить досвід нових індустріальних країн (класичний приклад — Республіка Корея).

Сприятливі умови для досягнення міжнародної конкурентоспроможності українських підприємств створюються внаслідок діяльності спільних підприємств у вільних економічних зонах та на територіях пріоритетного розвитку.

Досвід багатьох країн показує, що багато в чому національний конкурентний потенціал формують підприємства середнього і малого бізнесу.

Необхідні умови повинні бути створені і для розвитку сфери послуг, яка відіграє неабияку роль у підтриманні конкурентоспроможності багатьох провідних країн [88, с.138].

Серед внутрішніх умов досягнення міжнародної конкурентоспроможності українських підприємств не останню роль відіграє соціальний фактор.

Для працівників вітчизняних підприємств, які виробляють конкурентоспроможну продукцію на експорт, повинні бути створені такі умови, за яких вони відчували б позитивний вплив на свій рівень життя результатів цієї діяльності.

Щодо зовнішніх умов міжнародної конкурентоспроможності українських підприємств, то на їх формування можуть впливати як об'єктивні, так і суб'єктивні чинники.

Об'єктивні чинники виникають внаслідок дії загальних закономірностей розвитку міжнародного ринку. Найважливішим з них є конкретна ситуація на ринку тієї чи іншої продукції. А тому нашим підприємцям необхідно вивчати цю ситуацію і в своїх діях пристосовуватися до неї.

Суб'єктивні чинники повністю залежать від дії вітчизняних підприємців на міжнародному ринку. Тут найважливішим чинником може бути позитивний імідж вітчизняного підприємства, надійність його як партнера і висока якість його продукції.

12.4. Міжнародні перспективи реалізації національних конкурентних переваг

Кожна країна, яка намагається досягти і закріпити свої конкурентні переваги на міжнародному ринку, розробляє стратегію своєї діяльності в цій сфері на перспективу.

В Україні прийняті “Основні напрямки конкурентної політики на 2002–2004 роки”, а також розроблена стратегія економічної і соціальної політики на 2000–2004 рр., в якій виз-

начено шляхи підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Основними напрямками конкурентної політики в 2002–2004 роках були:

- ♦ узгодження промислової, зовнішньоекономічної, регуляторної політики та політики у сфері приватизації із конкурентною політикою;
- ♦ забезпечення ефективного розвитку конкурентних відносин, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та подальше зменшення рівня монополізації економіки;
- ♦ оптимізація діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування як суб'єктів економічних відносин;
- ♦ удосконалення регулювання діяльності суб'єктів природних монополій;
- ♦ розвиток законодавства про захист економічної конкуренції.

З метою реалізації Основних напрямів конкурентної політики на 2000–2004 рр. було здійснено такі заходи, зокрема щодо:

- ♦ захисту економічних інтересів України на світових товарних ринках шляхом створення для вітчизняних суб'єктів господарювання належних умов здійснення зовнішньоекономічної діяльності та захисту інтересів вітчизняних суб'єктів господарювання в разі порушення державами антидемпінгових процедур;
- ♦ сприяння узгодженим діям вітчизняних суб'єктів господарювання, спрямованих на підвищення їх конкурентоспроможності на світових товарних ринках, за умови недопущення усунення чи обмеження конкуренції на відповідних товарних ринках України;
- ♦ забезпечення виваженого підходу щодо порушення антидемпінгових процедур та антидемпінгового розсліду-

вання з метою недопущення обмеження конкуренції на товарних ринках України;

- ◆ розширення взаємовигідного співробітництва України з членами міжнародного співробітництва у сфері конкурентної політики, зокрема шляхом налагодження співробітництва з Європейською комісією, укладення з іншими державами, в тому числі державами — членами Організації економічного співробітництва та розвитку договорів про співпрацю у сфері захисту конкуренції;
- ◆ забезпечення участі України в заходах щодо узгодження зовнішньоекономічної та конкурентної політики, що проводиться в рамках Генеральної угоди з тарифів і торгівлі, Світової організації торгівлі, Комісії Організації економічного співробітництва та розвитку, договорів про співпрацю у сфері захисту конкуренції;
- ◆ забезпечення участі України в заходах щодо узгодження зовнішньоекономічної та конкурентної політики, що проводиться в рамках Генеральної угоди з тарифів і торгівлі, Світової організації торгівлі, Комісії Організації Об'єднаних націй з торгівлі та розвитку, Організація економічного співробітництва та розвитку, Європейського Союзу;
- ◆ забезпечення в установленому порядку ратифікації Договору про проведення узгодженої антидемпінгової політики, підписаного в місті Москві 25 січня 2000 р. (Урядовий кур'єр: Орієнтир. — 2001. — 28 лист.).

У сучасному світі міжнародна економічна конкуренція все більше загострюється. А тому, як зазначається в документі “Україна: поступ у ХХІ століття”, сучасні процеси глобалізації потребують від України якомога активнішого залучення в міжнародну торговельну систему. Вхідження України у світовий економічний простір можливе лише на базі відкритості економіки з одночасним застосуванням комплексу заходів щодо захисту внутрішнього ринку.

Для України є лише можливий шлях довгострокового стабільного зростання. Це розширення внутрішнього ринку та зміцнення конкурентоспроможності національної економіки, її окремих виробництв та галузей.

Єдиним критерієм діяльності владних структур — є підвищення конкурентоспроможності економіки держави.

Це завдання має реалізуватися через:

- ♦ нову стратегію промислово-інноваційної політики;
- ♦ запровадження надійної системи енергозабезпечення та енергозбереження;
- ♦ перетворення АПК в лідируючий сектор економіки;
- ♦ утвердження України як транзитної держави, розвиток інформаційних систем.

Основна мета стратегії промислово-інноваційної політики — забезпечення модернізації та структурної перебудови виробничого потенціалу, зниження його енерго- та матеріалоемності, підвищення конкурентоспроможності.

Реалізація завдань промислово-інноваційного розвитку української економіки передбачає:

По-перше. Застосування стосовно високотехнологічних виробництв програмно-цільових методів економічного управління. Для цього реалізуються державні програми, пов'язані зі створенням нових поколінь літаків, ракетноносіїв, виробництвом окремих видів озброєнь і військової техніки, розвитком комп'ютерної індустрії, суднобудування технологій тощо.

По-друге. Реалізація Комплексної державної програми з енергозбереження.

По-третє. Розвиток на основі сучасних та світових досягнень національної інформаційної інфраструктури, створення та використання перспективних технологій, телекомунікаційних мереж, засобів інформатики та систем зв'язку. Україна має значний, визнаний у світі науково-технологічний потенціал та фундаментальні дослідження в цих галузях.

По-четверте. Розвиток біологічної галузі, яка має унікальний науково-технічний потенціал. За умов державної підтримки та розвитку відповідної інфраструктури Україна зможе забезпечити вихід на світовий ринок зі зразками конкурентоспроможної біологічної продукції, яка не має аналогів у світі (наприклад, впровадження нових біотехнологій).

По-п'яте. Утворення фінансово-промислових груп, у тому числі транснаціональних, а також горизонтальних та вертикальних холдингових компаній, науково-технічних центрів, технополісів, технопарків тощо. У перспективі ці структури мають утворити основний стрижень науково-технологічного та інноваційного процесу. Окремі з них можуть розвиватися через механізм вільних економічних та офшорних зон.

По-шосте. Здійснення заходів щодо стимулювання експортної орієнтації високотехнологічних виробництв.

По-сьоме. Інституційне забезпечення інноваційної політики, в тому числі сприяння міжнародному співробітництву в інноваційній сфері, її інформаційному та консалтинговому забезпеченню, розвиток трансферу технологій.

Для вирішення проблеми енергозабезпечення потрібно:

- ◆ послідовно провести приватизацію енергетичної галузі та надати їй належне правове забезпечення;
- ◆ подолати неплатежі та платежі в немонетарній формі;
- ◆ скасувати податкові пільги, передбачені для окремих енергетичних ресурсів;
- ◆ розвивати власну паливно-енергетичну базу, розширювати розвідку та видобуток нафти та газу.

Потрібно забезпечити розвиток атомної енергетики, а також нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії та малої гідроенергетики.

Щодо реформ в аграрному секторі, то зусилля держави консервуватимуться на відродженні села, перетворенні АПК на лідируючий, експортоспроможний сектор економіки.

У питаннях реформування АПК важливим є, зокрема, запровадження ефективних механізмів регулювання експортно-

імпортової операції, недопущення імпорту неякісної продукції та продовольчих товарів, виробництво яких у необхідних обсягах може здійснювати національний АПК.

Важливою умовою реалізації національних конкурентних переваг є виконання Комплексної програми утвердження України як транзитної держави. Передбачається створення відповідно до міжнародних стандартів національної мережі міжнародних транспортних коридорів та інтегрування її в транспортні країни Європи і Азії, Балтійського та Чорноморського регіону (Урядовий кур'єр. — 2000. — 28 січ.).

В Концептуальних засадах стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 рр. визначено, що стрижнем стратегії економічного та соціального розвитку на найближчі десять років має стати створення реальних передумов основного геополітичного завдання нашої держави — вступ України до Європейського Союзу. Для успішного вирішення цього завдання передбачалося здійснити такі кроки:

- ♦ 2002–2003 рр. — набуття Україною членства в СОТ. Це слід розглядати як один з пріоритетів зовнішньоекономічної політики України, системний чинник розвитку національної економіки, підвищення її конкурентоспроможності, лібералізація зовнішньої торгівлі, створення сприятливого середовища для залучення іноземних інвестицій;
- ♦ 2003–2004 рр. — проведення переговорного процесу та підписання Угоди про асоціацію України та ЄС. Зміна Угоди про партнерство та співробітництво на європейську Угоду про асоціацію України та ЄС визначатиме новий формат відносин, який відповідав би довгостроковим інтересам — України, і наблизитиме її до кінцевої мети — утворення передумов набуття повноправного членства в Євросоюзі;
- ♦ 2003–2004 рр. — проведення переговорного процесу щодо створення зони вільної торгівлі між Україною та

ЄС, яка передбачала б функціонування ринкових інститутів, гарантування правових норм у діловій сфері, стабільні та недискримінаційні правові рамки, чітко визначені права власності, застосування відповідних правил проходження товарів, належну організацію прикордонної інфраструктури тощо;

- ♦ 2002–2007 рр. — приведення законодавства у відповідність до вимог законодавства ЄС у пріоритетних сферах;
- ♦ 2004–2007 рр. — виконання процедур, необхідних для набуття чинності Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Отримавши такий асоційований статус, Україна зможе бути краще інформованою щодо внутрішніх перетворень у Євросоюзі, брати неформальну участь у переговорах стосовно різних питань загальноєвропейського масштабу і значення, отримати полегшений та в більших обсягах доступ до фінансових ресурсів ЄС;

- ♦ 2005–2007 рр. — проведення переговорного процесу та створення Митного союзу між Україною та ЄС, метою якого має стати поступове усунення митних і технологічних перепон у цій сфері;
- ♦ 2007–2011 рр. — повне виконання Угоди про асоціацію між Україною і ЄС та копенгагенських критеріїв членства в Євросоюзі;
- ♦ 2011 р. — створення реальних передумов для вступу України до ЄС.

Крім того, органічно узгоджуються з євроінтеграційним курсом нашої держави економічні відносини з Росією, іншими країнами СНД, країнами Центральної та Південно-Східної Європи, з країнами, що розвиваються.

Зовнішньоекономічна активність на ринках країн Азії, Африки, Латинської Америки повинна бути цілеспрямованою, системною і динамічною, органічно вписуватись у стра-

тегію економічного зростання та євроінтеграційного курсу України.

Процеси інтернаціоналізації та глобалізації господарського життя, відкритий характер економіки України зумовлюють необхідність продовження і поглиблення співпраці з міжнародними фінансовими інституціями на ustalених принципах міжнародного права, поваги взаємних інтересів і позицій (Урядовий кур'єр. — 2002. — 4 черв.).

Успішне виконання усіх цих завдань сприятиме створенню стійких та прозорих міжнародних перспектив реалізації національних конкурентних переваг.

Запитання для самоконтролю

1. Що означає модифікація форм і методів конкуренції у трансформаційний період?
2. Які кількісні межі монополізації встановлені Законом України “Про захист економічної конкуренції”?
3. Які основні завдання Антимонопольного комітету України?
4. Які дії вважаються недобросовісною конкуренцією?
5. Які ви знаєте види добросовісної конкуренції?
6. Якими даними характеризується експортний потенціал України?
7. Визначте основні напрями формування стратегії українських підприємств на міжнародних ринках?
8. З яких етапів повинна складатися методика розроблення стратегії виходу підприємства на світовий ринок?
9. Які зовнішні чинники ускладнюють цілеспрямовану інтеграцію української економіки?
10. Які можуть бути стратегічні пріоритети української економіки?
11. Який рівень міжнародної конкурентоспроможності можна вважати достатнім?
12. У чому полягають сприятливі умови для досягнення міжнародної конкурентоспроможності українських підприємств?

13. Які Ви знаєте зовнішні умови міжнародної конкурентоспроможності українських підприємств?
14. Визначте основні напрями конкурентної політики України у 2002–2004 рр.
15. Які кроки повинні бути зроблені у 2002–2011 рр. для створення реальних передумов вирішення основного геополітичного завдання — вступу України до Європейського Союзу?

ЧАСТИНА IV ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розділ 13. Митне оформлення експортних та імпортних операцій

Ключові терміни: *митний контроль; об'єкти та суб'єкти митного контролю; митна вартість товарів; країна походження товару; митне оформлення; процедура оформлення; митний режим; вантажна митна декларація; митні платежі.*

13.1. Сутність митного контролю

Усі експортовані, імпортовані товари та інші предмети переміщуються через митний кордон України під митним контролем.

Митний контроль — це сукупність заходів, що здійснюються митними органами з метою забезпечення додержання норм українських нормативно-правових актів з питань митної справи, а також міжнародних договорів України [16].

Митний контроль здійснюється посадовими особами митних органів шляхом:

- ◆ перевірки документів та відомостей, необхідних для такого контролю;
- ◆ митного огляду (огляду та переогляду товарів: транспортних засобів, особистого огляду громадян);

- ♦ обліку товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України;
- ♦ усного опитування громадян та посадових осіб підприємств;
- ♦ перевірки системи звітності та обліку товарів, що переміщуються через митний кордон України, а також своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати податків і зборів, які справляються при переміщенні товарів через митний кордон України;
- ♦ огляду територій та приміщень складів тимчасового зберігання, митних ліцензійних складів, спеціальних митних зон, магазинів безмитної торгівлі та інших місць, де знаходяться товари і транспортні засоби, що підлягають митному контролю, чи проводиться діяльність, контроль за якою покладено на митні органи законом (на митному складі товари зберігаються під митним контролем без застосування до них заходів нетарифного регулювання);
- ♦ використання інших форм з питань митної справи (рис. 13.1).

13.2. Визначення митної вартості товарів

Важливим моментом митного оформлення експортно-імпортних операцій є визначення митної вартості товару, яка є основою для установлення розміру мита.

Використання державою того чи іншого порядку розрахунку мита може збільшити чи зменшити суму митних платежів.

Митна вартість товарів — це заявлена декларантом або визначена митним органом вартість товарів, що переміщуються через митний кордон України, і обчислюється на момент перетинання товарами митного кордону України.

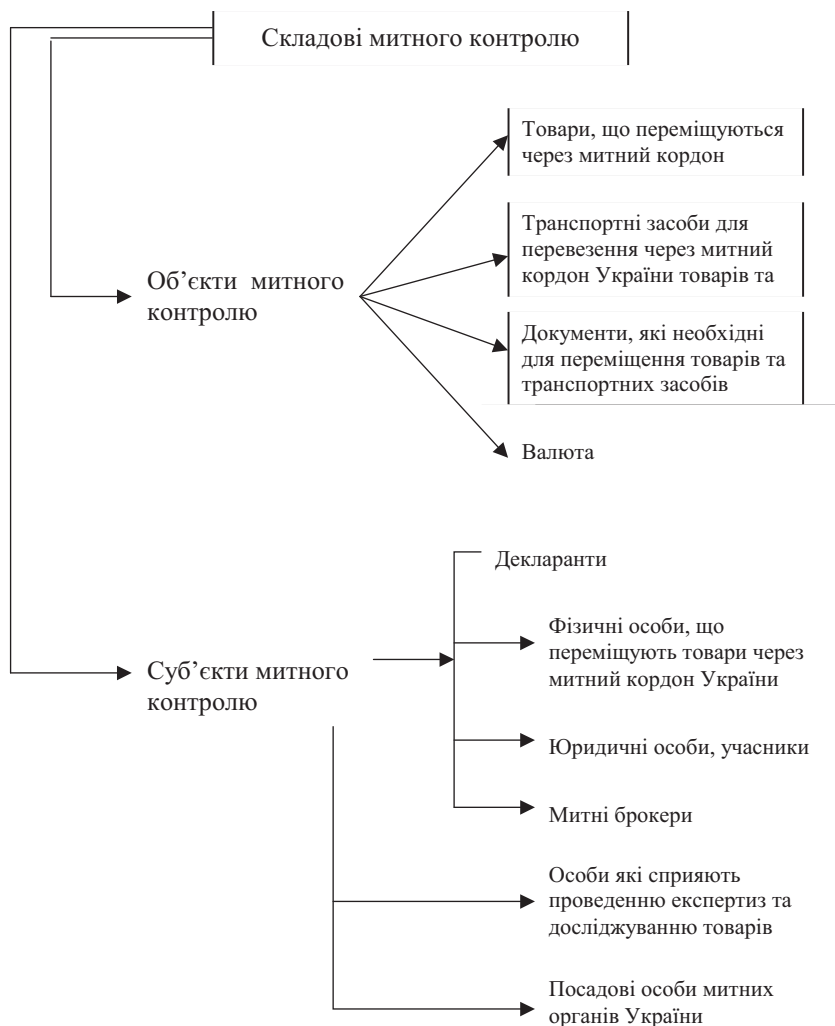


Рис. 13.1. Складові митного контролю

Принципи визначення митної вартості товарів в українському законодавстві розроблені з урахуванням міжнародної практики і, насамперед, правил ГАТТ про визначення вартості товарів для митних цілей, що містяться в Угоді про митну оцінку (повна назва — Угода про застосування Статті VII ГАТТ 1994). Передбачена Угодою система оцінки базується на критерії, при застосуванні якого береться до уваги комерційна практика. Гармонізація національного законодавства на основі правил Угоди має метою уніфікацію їх застосування таким чином, щоб імпортери могли впевнено попередньо оцінити суму мита, яку необхідно буде сплатити.

Митна вартість визначається як для товарів, що імпортуються в Україну, так і товарів, що експортуються з України.

Митна вартість товарів, що імпортуються Для визначення митної вартості товарів, що імпортуються в Україну, використовують шість методів [16, гл.47]:

- 1) за ціною угоди щодо товарів, які імпортуються;
- 2) за ціною угоди щодо ідентичних товарів;
- 3) за ціною угоди щодо подібних (аналогічних) товарів;
- 4) на основі віднімання вартості;
- 5) на основі додавання вартості;
- 6) резервного.

Основним методом визначення митної вартості товарів є метод за ціною угоди щодо товарів, які імпортуються.

Якщо основний метод не може бути використаний, застосовується послідовно кожний з названих. При цьому кожний наступний метод застосовується, якщо митна вартість товарів не може бути визначена шляхом застосування попереднього методу.

Митною вартістю за методом 1 є ціна угоди, фактично сплачена, чи яка підлягає сплаті за товари, які імпортуються за призначенням в Україну, на момент перетинання ними митного кордону України.

Для визначення митної вартості товарів до ціни угоди при цьому додаються, якщо вони не були раніше до неї включені, такі витрати:

- ♦ витрати на доставку товарів до аеропорту, порту чи іншого місця ввезення товарів на митну територію України (вартість транспортування, витрати на навантаження, вивантаження, перевантаження і перевалку товарів, страхові суми, витрати, понесені покупцем (комісійні та брокерські винагороди, за винятком комісійних за закупівлю товару; вартість контейнерів та іншої багатообробної тари, якщо відповідно до товарної номенклатури вони розглядаються як одне ціле з товарами, що оцінюються; вартість пакування, включаючи вартість пакувальних матеріалів та робіт, пов'язаних з пакуванням);
- ♦ відповідна частина вартості таких товарів та послуг, які прямо чи побічно надаються покупцеві безплатно або за зниженою ціною, для використання у зв'язку з виробництвом або продажем (відчуженням) на вивезення товарів, що оцінюються, якщо відповідна частина не була включена до заявленої ціни (сировини, матеріалів, деталей, напівфабрикатів та інших комплектуючих виробів, які є складовою частиною товарів, що оцінюються; інструментів, штампів, форм та інших подібних предметів, використаних на виробництво товарів, що оцінюються; матеріалів, витрачених на виробництво товарів, що оцінюються (мастильних матеріалів, палива тощо); інженерної проробки, дослідно-конструкторських робіт, дизайну, художнього оформлення, ескізів та креслень, виконаних за межами митної території України і безпосередньо необхідних для виробництва товарів, що оцінюються);
- ♦ ліцензійні та інші платежі за використання об'єктів права інтелектуальної власності, які покупець (імпорт-

тер) прямо чи побічно повинен сплатити як умову продажу товарів, що оцінюються;

- ♦ відповідна частина прибутку від будь-якого подальшого перепродажу, передачі чи використання товарів, що оцінюються, на митній території України, яка прямо чи побічно йде на користь продавця.

Зазначений метод використовується для визначення митної вартості товарів, якщо:

1) немає обмежень щодо прав покупця (імпортера) на використання товарів, що оцінюються;

2) продаж (відчуження) та ціна угоди не залежать від дотримання умов, вплив яких неможливо врахувати;

3) використані декларантом відомості підтверджені документально та є кількісно вираженими та достовірними;

4) жодна частина прибутку від будь-якого наступного перепродажу, реалізації чи використання товарів покупцем не буде надходити прямо чи побічно на користь продавця;

5) учасники угоди (експортер та імпортер) — не взаємозалежні особи¹;

6) особи, асоційовані у бізнесі одна з одною, з яких одна є виключним агентом, дистриб'ютором або єдиним концесіонером, вважаються взаємозалежними особами лише в разі, якщо підпадають під дію зазначених у п. 5 критеріїв;

¹ Особи вважаються взаємозалежними, якщо: а) один з учасників угоди — фізична особа чи посадова особа одного з підприємств — учасників угоди є одночасно посадовою особою іншого підприємства — учасника угоди; б) учасники угоди є співвласниками підприємств; в) учасники угоди пов'язані трудовими відносинами; г) один з учасників угоди володіє вкладом (паєм) чи акціями з правом голосу в статутному капіталі іншого учасника угоди, які становлять не менше п'яти відсотків статутного капіталу; д) учасники угоди перебувають під прямим чи непрямим контролем третьої особи; е) учасники угоди спільно, прямо чи непрямом контролюють третю особу; є) учасники угоди — фізичні особи чи посадові особи підприємства — учасників угоди є родичами.

7) при торговельній угоді між взаємозалежними особами ціна угоди повинна прийматися для цілей митної оцінки, якщо митний орган вважає таку ціну прийнятною. Якщо митний орган вважає ціну угоди непринятною, він має повідомити декларантові причини, через які вважає таку ціну непринятною. Ціна угоди повинна прийматися митним органом для цілей митної оцінки, якщо декларант доведе, що така ціна досить наближена до однієї з таких вартостей:

- ◆ до митної вартості ідентичних чи подібних товарів, яка визначена методами 2 або 3;
- ◆ до митної вартості ідентичних чи подібних товарів, яка визначена методом 4 або 5.

Для визначення митної вартості за методом 2 (оцінка за ціною угоди щодо ідентичних товарів) за основу береться ціна угоди щодо ідентичних товарів. Під ідентичними розуміються товари, однакові за всіма ознаками з товарами, що оцінюються, в тому числі за такими, як:

- ◆ фізичні характеристики;
- ◆ якість та репутація на ринку;
- ◆ країна походження;
- ◆ виробник.

Ціна угоди щодо ідентичних товарів береться за основу для визначення митної вартості товарів, якщо ці товари відповідають таким умовам:

- ◆ продані для ввезення на територію України;
- ◆ ввезені одночасно з товарами, що оцінюються, або не раніше ніж за 90 днів до ввезення товарів, що оцінюються;
- ◆ ввезені приблизно в тій самій кількості і на тих самих комерційних умовах. Якщо ідентичні товари ввозилися в іншій кількості або на інших комерційних умовах, декларант повинен провести відповідне коригування їх ціни з урахуванням цих розбіжностей та документально підтвердити митному органу обґрунтованість ціни.

Для визначення митної вартості за методом 3 (оцінка за ціною угоди щодо подібних (аналогічних) товарів) за основу береться ціна угоди щодо подібних (аналогічних) товарів, які ввозяться (імпортуються). Під подібними (аналогічними) розуміються товари, які хоч і неоднакові за всіма ознаками, але мають схожі характеристики і складаються із схожих компонентів, завдяки чому вони виконують однакові функції порівняно з товарами, що оцінюються, та вважаються комерційно взаємозамінними.

Для визначення, чи товари подібні (аналогічні), враховуються такі ознаки:

- ◆ якість, наявність торговельної марки і репутація на ринку;
- ◆ країна походження;
- ◆ виробник.

Визначення митної вартості товарів за методом 4 (оцінювання на основі віднімання вартості) здійснюється в тому разі, якщо оцінювані ідентичні чи подібні (аналогічні) товари продаватимуться на митній території України у незміненому стані.

Для визначення митної вартості товарів за основу береться ціна одиниці товару, за якою оцінювані ідентичні чи подібні (аналогічні) товари продаються найбільшою партією на території України у час, максимально наближений до часу ввезення, але не пізніше ніж 90 днів з дати ввезення товарів, що оцінюються, покупцеві, який не взаємозалежна з продавцем особою.

Від ціни одиниці товару віднімають, якщо вони можуть бути виділені, такі компоненти:

- ◆ витрати на виплату комісійних винагород, звичайні надбавки на прибуток та загальні витрати у зв'язку з продажем на митній території України товарів того самого класу та виду;
- ◆ суми ввізного (імпортного) мита, податків, зборів та інших платежів, що підлягають сплаті в Україні у зв'яз-

ку з ввезенням (імпортом) чи продажем (відчуженням) товарів;

- ◆ звичайні витрати, понесені в Україні на навантаження, вивантаження, транспортування, страхування.

Для визначення митної вартості товарів за методом 5 (оцінка на основі додавання вартості) за основу береться ціна товарів, розрахована шляхом додавання:

- ◆ вартості матеріалів та витрат, понесених виробником у зв'язку з виробництвом оцінюваних товарів;
- ◆ загальних витрат, характерних для продажу в Україну з країни вивезення товарів того самого виду, у тому числі витрат на навантаження, вивантаження, транспортування, страхування до місця перетинання митного кордону України, та інших витрат;
- ◆ прибутку, що його звичайно одержує експортер внаслідок поставки в Україну таких товарів.

Для визначення митної вартості за цим методом до ціни товарів зараховуються всі витрати, які враховуються при визначенні митної вартості за методом 1.

Резервний метод (метод 6) використовується, якщо митна вартість не може бути визначена шляхом послідовного використання названих методів.

Митна вартість оцінюваних товарів визначається з урахуванням світової практики, шляхом гнучкого використання будь-якого з наведених методів, а також принципів та положень статті VII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) (995-264) та Угоди про застосування статті VII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) 1994 р.

Для визначення митної вартості за резервним методом митний орган надає декларанту цінову інформацію, що є у його розпорядженні.

Для визначення митної вартості товарів за резервним методом не може використовуватися:

- ◆ ціна товарів на внутрішньому ринку країни-експортера;

- ◆ ціна товарів, що поставляються з країни-експортера до третіх країн;
- ◆ ціна товарів українського походження на внутрішньому ринку України;
- ◆ довільно встановлена чи достовірно не підтверджена ціна товарів;
- ◆ витрати на виробництво, що відрізняються від тих, які були визначені для розрахунків ціни ідентичних або подібних (аналогічних) товарів;
- ◆ мінімальна митна вартість;
- ◆ більша з двох альтернативних вартостей.

Митна вартість товарів, що експортуються з України, визначається залежно від виду договору [16, гл.48].

Митна вартість товарів, що експортуються При договорі купівлі-продажу або міни митна вартість товарів визначається на основі ціни, яку було фактично сплачено або яка підлягає сплаті за ці товари на момент перетинання митного кордону України.

До митної вартості товарів, що вивозяться, включаються також фактичні витрати, якщо вони не були раніше до неї включені:

- ◆ на навантаження, вивантаження, перевантаження, транспортування та страхування до пункту перетинання митного кордону України;
- ◆ комісійні та брокерські винагороди;
- ◆ ліцензійні та інші платежі за використання об'єктів права інтелектуальної власності, яку покупець повинен прямо чи побічно здійснити як умову продажу (експорту) товарів, які оцінюються.

При іншому виді договору митна вартість товарів визначається на основі ціни, підтвердженої комерційними, транспортними, банківськими, бухгалтерськими та іншими документами, що містять відомості про вартість товарів, які оцінюються, з урахуванням витрат на транспортування та страху-

вання товарів до пункту перетинання митного кордону України.

Митна вартість декларується шляхом надання декларації митної вартості.

Для визначення митної вартості важливо також знати спосіб встановлення моменту перетину митного кордону:

- 1) для авіаперевезень:
 - ◆ при експорті — завершення митного оформлення в аеропорту, де відбувається навантаження;
 - ◆ при імпорті — початок або здійснення митного оформлення в першому аеропорту на території України, у якому відбувається розвантаження або перевантаження товарів, якщо факт перевантаження підтверджений митним органом цього аеропорту;
- 2) 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 або перевантаження на території України, якщо факт перевантаження підтверджений митним органом цього порту;
- 3) для товару, що доставляється поштою: здійснення митного оформлення в пункті міжнародного поштового обміну;
- 4) для трубопровідного транспорту та ліній електропередачі: пункт пропуску, де товар ставиться під митний контроль;
- 5) для перевезення іншими видами транспорту (у тому числі залізничним і автомобільним):
 - ◆ при експорті — здійснення або завершення митного оформлення в пункті пропуску на митному кордоні України на шляху переміщення товару;
 - ◆ при імпорті — початок або здійснення митного оформлення в пункті пропуску на митному кордоні України на шляху переміщення товару.

13.3. Визначення країни походження товару

Для митного оформлення експортно-імпортних операцій важливим кроком є також визначення країни походження товару [16, гл. 49].

Країна походження товару визначається з метою застосування тарифних та нетарифних заходів регулювання ввезення товару на митну територію України та вивезення товару з цієї території, а також забезпечення обліку товарів у статистиці зовнішньої торгівлі.

Правила визначення країни походження товарів, що діють в Україні, враховують положення Угоди про правила визначення походження (ГАТТ 1994). Участь у цій Угоді є обов'язковою умовою членства у СОТ. Ця Угода зобов'язує країни-учасниці спільно встановити єдині правила походження, які повинні бути зрозумілими, об'єктивними, передбачуваними.

Правила походження використовуються урядами країн для визначення країни, в якій вироблені імпортовані товари. У сучасних умовах суттєвих змін у галузі комунікацій та транспорту виробники отримують у віддалених країнах на більш вигідних умовах фактори виробництва готової продукції. Ця тенденція до отримання ресурсів у різних країн підсилюється заходами, спрямованими на усунення тарифів та інших торговельних бар'єрів. Більшість готової продукції на ринках вироблено не в одній країні (товари широкого споживання — текстиль, косметика, продукція машинобудування тощо).

Причини застосування правил визначення країни походження¹:

1) для імпорту за преференційними угодами країни-імпортери мають бути впевнені в тому, що нижчі, або преференційні, ставки стосуються продукції з країн, на які поширю-

¹ Система світової торгівлі: Практичний посібник. — К.: "К.І.С.", 2002, с. 165.

ються преференції. Тобто їм необхідне підтвердження того, що імпортовані товари були трансформовані у країні, що користується преференціями;

2) для імпорту за тарифними ставками РНС визначення країни походження не має великого значення, оскільки таке мито застосовується на недискримінаційній основі до імпорту з усіх джерел. Однак там, де заходи на кордоні беруть до уваги країну походження, її визначення стає необхідним. Цими заходами є:

- ◆ збирання антидемпінгового та компенсаційного мита;
- ◆ застосування кількісних обмежень щодо окремих країн;
- ◆ застосування тарифних квот;
- ◆ застосування марок або етикеток, що вказують на країну походження;

3) збирання статистичних даних про торгівлю.

Сучасні національні системи визначення походження товару різноманітні, але загалом вони ґрунтуються на двох головних принципах:

1) принцип доданої вартості у виробництві або подальшого оброблення. Продукція вважається виробленою в тій країні, в якій був доданий визначений відсоток (40, 50, 60%) її вартості;

2) за даним принципом походження визначається на основі змін у тарифній класифікації. Країни – члени СОТ використовують Гармонізовану систему (ГС) опису та кодування товарів. Система складається з 97 розділів, в кожному з яких товари розписані відповідно до міри оброблення, починаючи з сировини, через напівфабрикати і до готової продукції. При використанні цієї системи класифікації визначається, що продукція походить з країни, в якій внаслідок оброблення змінюється його тарифна класифікація.

В Україні визначення країни походження здійснюється на основі перелічених вище принципів, а порядок цього визначення встановлюється Кабінетом Міністрів України.

Країною походження вважається країна, в якій товар був повністю вироблений або підданий достатньому переробленню.

При цьому під країною походження товару можуть розумітися група країн, митні союзи країн, регіон чи частина країни, якщо є необхідність їх виділити щоб визначити походження товару.

Товарами, повністю виробленими в країні, вважаються:

1) корисні копалини, видобуті на її території або в її територіальних водах, або на континентальному шельфі і в морських надрах, якщо країна має виключне право на розробку цих надр;

2) рослинна продукція, вирощена та зібрана на її території;

3) живі тварини, що народилися та вирощені в цій країні;

4) продукція, одержана від тварин, вирощених у цій країні;

5) продукція мисливського, рибальського та морського промислів;

6) продукція морського промислу, видобута та (або) вироблена у Світовому океані суднами цієї країни, а також суднами орендованими (зафрахтованими) нею;

7) вторинна сировина та відходи, які є результатом виробничих та інших операцій, здійснених у країні;

8) продукція високих технологій, одержана у відкритому космосі на космічних кораблях, що належать цій країні чи оренднуються нею;

9) товари, вироблені в цій країні виключно з продукції, зазначеної у пунктах 1–8.

Якщо у виробництві товару беруть участь дві або більше країн, походження товару визначається згідно з критерієм достатнього перероблення.

Критерій достатнього перероблення визначається:

1) правилом, яке потребує в результаті переробки товарів зміни класифікаційного коду товару за ГС на рівні будь-якого з перших чотирьох знаків;

2) або правилом адвалерної частки, яке полягає в зміні вартості товару внаслідок його перероблення, якщо при цьому додана вартість становить не менше як 50% від вартості товару, одержаного після перероблення, або частка використаних матеріалів з іншої країни чи невідомого походження становить менше як 50% від вартості товару, одержаного після перероблення;

3) або переліком виробничих та технологічних операцій, які хоч і не ведуть внаслідок перероблення товару до зміни його коду чи його вартості відповідно до правила адвалерної частки, але з дотриманням певних умов визнаються достатніми.

У разі застосування правила адвалерної частки вартість товару, одержаного внаслідок перероблення в цій країні, визначається на базі ціни франко-завод виробника товару. Вартість складових цього товару, що походять з інших країн, визначається за їх митною вартістю, а тих складових, походження яких не визначено, — за встановленою ціною першого їх продажу в цій країні.

Якщо стосовно конкретного товару або конкретної країни (країн) критерій достатнього перероблення окремо не обумовлено, то застосовується правило, згідно з яким товар вважається підданим достатньому переробленню, якщо після цього змінено класифікаційний код товару за ГС на рівні будь-якого з перших чотирьох знаків.

Для підтвердження походження товару митний орган має право вимагати подання сертифіката про походження товару.

У разі експорту товарів сертифікат про походження товару, коли він необхідний, видається органом, уповноваженим на це Кабінетом Міністрів України.

У разі імпорту товарів сертифікат надається обов'язково:

- ◆ на товари, що походять з країн, яким Україна надає преференції;
- ◆ на товари, ввезення яких з відповідної країни регулюється кількісними обмеженнями (квотами) чи інши-

ми заходами регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

- ♦ якщо не передбачено міжнародними договорами України, а також законодавством України в галузі охорони довкілля, здоров'я населення, захисту прав споживачів, громадського порядку, державної безпеки тощо;
- ♦ у випадках, коли в документах, які подаються для митного оформлення, немає відомостей про походження товарів або у митного органу є достатні підстави вважати, що декларуються недостовірні відомості про походження товарів.

Сертифікат про походження товару повинен однозначно свідчити про те, що зазначений товар походить з відповідної країни, і має містити:

- ♦ письмову заяву експортера про країну походження товару;
- ♦ письмове посвідчення компетентного органу країни вивезення, який видав сертифікат, про те, що наведені в сертифікаті відомості відповідають дійсності.

Залежно від сфери застосування сертифікати бувають:

- ♦ загальної форми;
- ♦ спеціальної форми [70, с.11–14].

Сертифікат про походження загальної форми оформляється на товари, перевезення яких не регулюється міжнародними угодами, а також у випадках відсутності або тимчасового зупинення пільг на такі товари. Ця форма, як правило, не надає пільг.

Сертифікат про походження за спеціальною формою містить більш детальну інформацію та спеціальне формулювання для декларування походження товару. Спеціальні форми сертифікатів, як правило, використовуються в країнах — учасницях багатосторонніх договорів, що передбачають надання преференційних ставок мита. До таких сертифікатів відносяться:

1) сертифікат про походження форми А — сертифікат, що використовується за програмою Загальної системи преференцій і засвідчує походження товарів з країни, що розвивається, на яку поширюється преференційний режим, при їх експорті в розвинуті країни. Форма сертифіката розроблена Конференцією ООН з торгівлі та розвитку.

Сертифікат форми А потрібний для товарів походженням з України, що підпадають під преференційний режим у країнах ЄС;

2) сертифікат про походження форми APR — сертифікат, що видається на товари українського походження. Такі сертифікати оформляються для товарів, на які поширюється преференційний тариф під час експорту в країни ЄС, і видаються Торгово-промисловою палатою України та її регіональними відділеннями;

3) сертифікат про походження форми TEXTILE — сертифікат, що видається відповідно до візової домовленості між урядом України та урядом США щодо текстилю і текстильних товарів і Угоди про торгівлю текстилем і предметами одягу між урядом України та урядом США;

4) сертифікат про походження форми СТ-1 — сертифікат, що застосовується при здійсненні торгових операцій між країнами СНД, який видається торгово-промисловими палатами держави-експортера. Термін його дії — 12 місяців з дня видачі. Сертифікат оформлюється на кожне окреме постачання товару, здійснюване одним або декількома транспортними засобами одному вантажоодержувачу від одного відправника вантажу;

5) сертифікат про походження форми ESCS — сертифікат, що оформляється при торгівлі деякими сталевими виробами, і є дійсним на експорт товарів походженням з України в країни ЄС.

13.4. Порядок митного оформлення товарів і транспортних засобів

Митне оформлення — це виконання митним органом дій (процедур), які пов'язані із закріпленням результатів митного контролю товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України [16, гл.10].

Метою митного оформлення є засвідчення відомостей, одержаних під час митного контролю товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України, та оформлення результатів такого контролю, а також статистичного обліку ввезення на митну територію України, вивезення за її межі і транзиту через її територію товарів і транспортних засобів.

Митне оформлення здійснюється посадовими особами митного органу.

Митне оформлення здійснюється в місцях розташування відповідних підрозділів митних органів і, як правило, протягом однієї доби з часу пред'явлення товарів і транспортних засобів та всіх необхідних документів.

Процедура оформлення складається з двох частин:

- ♦ попередні операції;
- ♦ основне оформлення.

Попередні операції — це дії, що виконуються до початку митного оформлення товарів і транспортних засобів.

Метою попередніх операцій є сприяння прискоренню основного митного оформлення товарів і транспортних засобів, помещенню їх під визначений митний режим, здійсненню митних процедур.

При попередньому митному оформленні проводиться:

- ♦ прийняття повідомлень про перетинання кордону при ввезенні товарів і транспортних засобів на митну територію України;
- ♦ прийняття повідомлення про намір вивезти товари і транспортні засоби за межі митної території України;

- ◆ прийняття повідомлень про прибуття товарів та транспортних засобів у місця доставки;
- ◆ контроль за розміщенням товарів і транспортних засобів на складах тимчасового зберігання;
- ◆ прийняття попередньої митної декларації;
- ◆ взяття проб та зразків товарів, що перебувають під митним контролем, контроль за взяттям проб та зразків товарів іншими органами державного контролю;
- ◆ передавання оформлених документів та відомостей посадовим особам, які здійснюють основне митне оформлення.

При ввезенні товарів і транспортних засобів України перевізник заздалегідь повідомляє митний орган про намір ввезти ці товари. При вивезенні товарів за межі митної території України особа, що переміщує ці товари, попередньо повідомляє митними органами про намір вивезти їх. Митний орган після реєстрації повідомлення визначає час і місце доставки названих товарів для здійснення подальшого митного оформлення.

Відомості про місця доставки товарів, що ввозяться в Україну, повинні бути вказані у вантажних документах, а якщо це не вказано, то товари повинні бути доставлені в місця, які визначають митні органи.

Товари та документи на них доставляються без будь-якої зміни їх стану і перебувають у визначеному місці до прибуття посадових осіб митного органу.

У місці доставки товари і транспортні засоби пред'являються, а документи на них передаються митному органу. Заява про пред'явлення товарів і транспортних засобів для митного контролю та передавання документів на них здійснюється в мінімально можливий строк після їх прибуття (не пізніше 30 хв).

Товари і транспортні засоби з моменту пред'явлення митному органу і до їх випуску можуть перебувати на тимчасово-

му зберіганні під митним контролем. Місцем тимчасового зберігання є склади тимчасового зберігання, в якості яких можуть використовуватися відповідно облаштовані складські приміщення, резервуари, криті чи відкриті майданчики.

Склад тимчасового зберігання засновується за наявності належним чином оформленого дозволу відповідного митного органу — ліцензії митниці.

Склади тимчасового зберігання можуть бути закритого та відкритого типів.

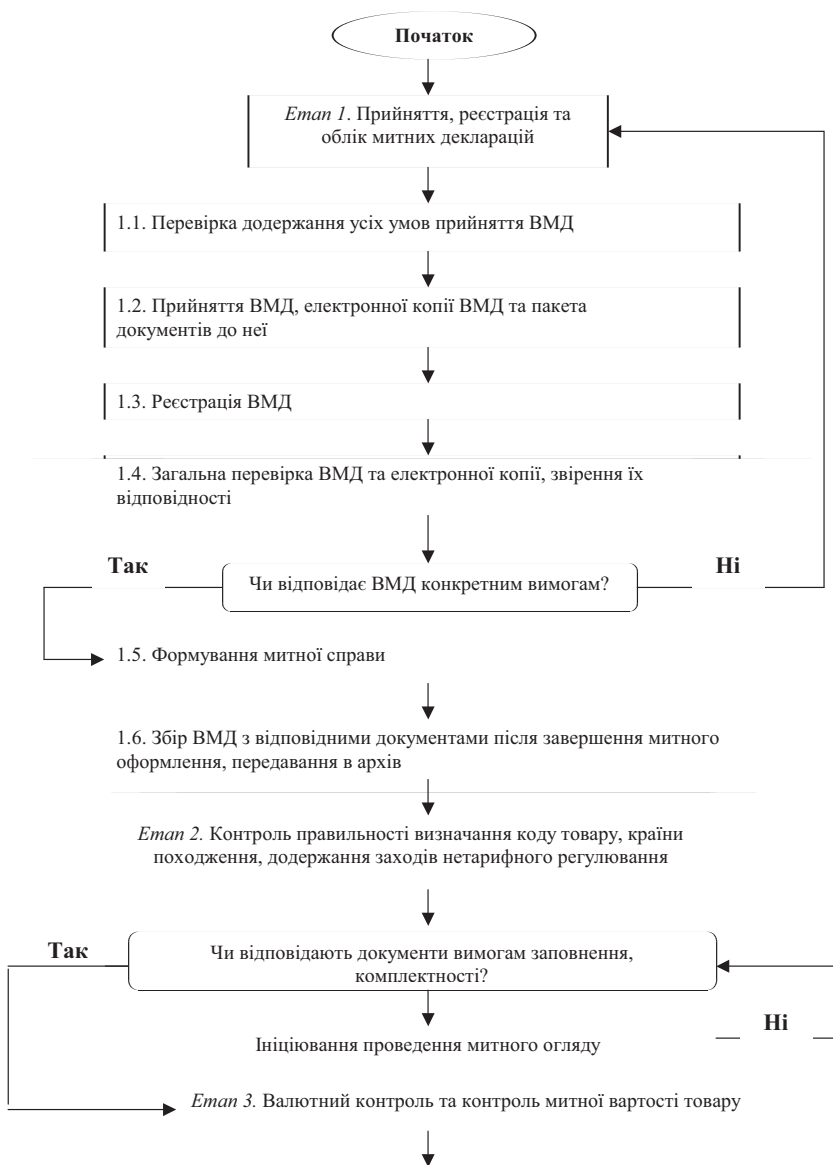
Склади закритого типу призначаються виключно для зберігання власником складу товарів, що належать йому, а склади відкритого типу призначаються для використання будь-якими особами.

Взаємовідносини власника складу тимчасового зберігання з особами, які розміщують товари і транспортні засоби на складі, базуються на договірній основі.

Для розміщення товарів і транспортних засобів на складі тимчасового зберігання митним органам подаються документи, що дають змогу ідентифікувати ці товари і транспортні засоби та підтверджують законні підстави їх знаходження в особі, яка бажає користуватися послугами складу. Це — вантажні та товаросупроводжуючі документи (накладні, рахунок-фактура, специфікації, страхові, транспортні документи тощо).

Основне митне оформлення товарів і транспортних засобів включає такі етапи:

- 1) прийняття, реєстрація та облік митних декларацій;
- 2) контроль правильності визначення коду товару відповідно до товарної номенклатури ЗЕД та країни походження, а також за додержанням заходів нетарифного регулювання;
- 3) валютний контроль та контроль митної вартості товару.
- 4) контроль митних платежів;
- 5) огляд і випуск товарів (рис. 13.2).



Розділ 13. Митне оформлення експортних та імпортних операцій

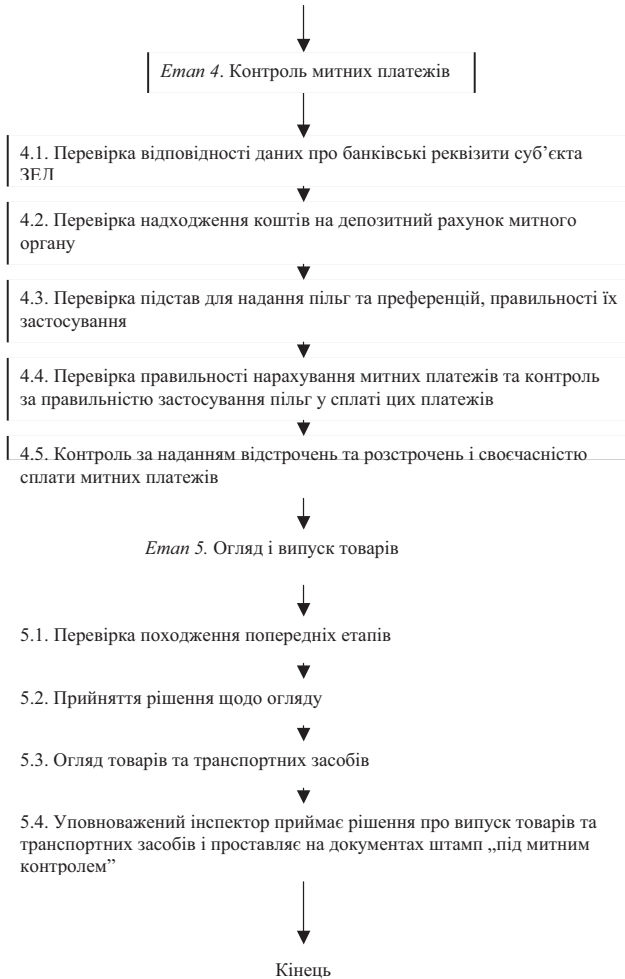


Рис. 13.2. Етапи основного митного оформлення

Найважливішою частиною основного митного оформлення є декларування органу України товарів і транспортних засобів, які переміщуються через митний кордон України відповідно з вибраним режимом [16, гл.11].

Залежно від мети переміщення товарів через митний кордон України чинним законодавством запроваджено 13 видів митного режиму:

1) імпорт (випуск у вільний обіг) — товари ввозяться на митну територію України для вільного обігу без обмеження строку їх перебування на цій території та можуть використовуватися без будь-яких митних обмежень;

2) експорт — товари вивозяться за межі митної території України для вільного обігу без зобов'язання про їх повернення на цю територію та без встановлення умов їх використання за межами митної території України;

3) реімпорт — товари, що походять з України та вивезені за межі митної території України згідно з митним режимом експорту, не пізніше ніж у встановлений законодавством строк ввозяться на митну територію України для вільного обігу на цій території;

4) реекспорт — товари, що походять з інших країн, не пізніше, ніж у встановлений законодавством строк з моменту їх ввезення на митну територію України вивозяться з цієї території в режимі експорту;

5) транзит — товари і транспортні засоби переміщуються під митним контролем між двома митними органами або в межах зони діяльності одного митного органу без будь-якого використання таких товарів і транспортних засобів на митній території України;

6) тимчасове ввезення (вивезення) — товари можуть ввозитися на митну територію України чи вивозитися за межі митної території України з обов'язковим наступним поверненням цих товарів без будь-яких змін, крім природного зношення чи витрат за нормальних умов транспортування;

7) митний склад — ввезені з-за меж митної території України товари зберігаються під митним контролем без справляння податків і зборів і без застосування до них заходів нетарифного регулювання та інших обмежень у період зберігання, а товари, що вивозяться за межі митної території України, зберігаються під митним контролем після митного оформлення митними органами до фактичного їх вивезення за межі митної території України;

8) спеціальна митна зона — до товарів, які ввозяться на території відповідних типів спеціальних (вільних) економічних зон із-за меж митної території України, а також до товарів, які вивозяться з території зазначених зон за межі митної території України, не застосовуються заходи тарифного і нетарифного регулювання, якщо інше не передбачено законом;

9) магазин безмитної торгівлі — товари, а також супутні товарам роботи, не призначені для споживання під митним контролем у пунктах пропуску на митному кордоні України, відкритих для міжнародного сполучення, інших зонах митного контролю, визначених митними органами України, без справляння мита, податків, установлених на експорт та імпорт таких товарів, та без застосування заходів нетарифного регулювання;

10) перероблення на митній території України — ввезені на митну територію України товари, що походять з інших країн, піддаються у встановленому законодавством порядку переробленню без застосування до них заходів нетарифного регулювання, за умови вивезення за межі митної території України продукції перероблення відповідно до митного режиму експорту;

11) перероблення за межами митної території України — товари, що перебувають у вільному обігу на митній території України, вивозяться без застосування заходів тарифного та нетарифного регулювання з метою їх перероблення за межами митної території України та наступного повернення в Україну;

12) знищення або руйнування — товари, ввезені на митну територію України, знищуються під митним контролем чи приводяться у стан, який виключає їх використання, без справляння податків, установлених на імпорт, а також без застосування заходів нетарифного регулювання до товарів, що знищуються або руйнуються;

13) відмова на користь держави — власник відмовляється від товарів, що перебувають під митним контролем, без будь-яких умов на свою користь. У режимі відмови на користь держави на товари не нараховуються і не справляються податки та збори, а також не застосовуються заходи нетарифного регулювання [16, гл. 29–41].

Декларування здійснюється шляхом заяви за встановленою формою (письмовою, усною, шляхом вчинення дій) точних відомостей про товари і транспортні засоби, мету їх переміщення через митний кордон України, а також відомостей, необхідних для здійснення їх митного контролю та митного оформлення.

Основним документом, який використовується для декларування товарів і транспортних засобів, є вантажна митна декларація (ВМД).

Форма ВМД, порядок її надання, оформлення та використання регламентується Положенням про вантажну митну декларацію [22].

Згідно з даним Положенням, вантажна митна декларація — це письмова заява встановленої форми, що подається митному органу і містить відомості про товари та транспортні засоби, які переміщуються через митний кордон України, митний режим, у який вони заявляються, а також іншу інформацію, необхідну для здійснення митного контролю, митного оформлення, митної статистики, нарахування податків, зборів та інших платежів.

Прийняття ВМД для оформлення — це процедура попередньої перевірки відповідності відомостей, зазначених у

ВМД, вимогам, установленим нормативно-правовим актам України з питань митної справи та поданим документам.

Митний орган не приймає ВМД для оформлення, якщо вона подається без певного комплексу документів та заповнена декларантом з порушенням відповідних нормативних актів. У разі відмови у прийнятті ВМД заповнюється картка відмови у митному оформленні.

Після завершення процедури прийняття ВМД декларант несе відповідальність за достовірність відомостей, зазначених у ВМД. Ця декларація не може бути відкликана декларантом.

У разі прийняття ВМД їй присвоюється реєстраційний номер та проводиться реєстрація в журналі обліку ВМД.

ВМД заповнюється:

- ◆ на товари, які переміщуються через митний кордон України юридичними особами (підприємцями) і митна вартість яких перевищує суму, еквівалентну 100 євро, крім підакцизних товарів, які декларуються незалежно від їх вартості;
- ◆ на товари, які підлягають державному експортному контролю;
- ◆ на товари, які переміщуються в режимі митного складу;
- ◆ на товари, які безпосередньо ввозяться фізичними особами в супроводжуваному багажі або пересилаються в несупроводжуваному багажі, надходять на адреси фізичних осіб або вивозяться фізичними особами у випадках, передбачених законодавством;
- ◆ на товари незалежно від їх митної вартості в інших випадках, передбачених законодавством;
- ◆ на транспортні засоби у випадках, передбачених законодавством;
- ◆ на партію товарів, які належать юридичним особам або фізичним особам (підприємцям), за умови, що до всіх товарів цієї партії застосовується єдиний митний режим.

ВМД заповнюється державною мовою за допомогою комп'ютера. Під час заповнення ВМД може застосовуватися іноземна мова, якщо переклад державною мовою назв суб'єктів або фірмового (комерційного) найменування товару недоцільний та істотно не впливає на принцип здійснення заходів тарифного або нетарифного регулювання.

Завершення митного оформлення здійснюється шляхом проставлення відбитка особистої номерної печатки уповноваженої посадової особи митниці, своїх підпису та прізвища в ВМД і в інших товаросупроводжувальних і товаротранспортних документах. Примірник оформленої ВМД надається декларанту.

Оформлена ВМД свідчить про надання суб'єкту ЗЕД права на розміщення товарів у заявленому митному режимі й підтверджує права та обов'язки зазначених у ВМД осіб щодо здійснення ними відповідних правових, фінансових, господарських та інших дій.

- Документи, які необхідні для митного оформлення у режимі експорту та імпорту**
- Для митного оформлення товарів у режимі експорту суб'єкти підприємницької діяльності надають такі документи [83, с.147-153]:
- 1) ВМД (на товари вартістю більше ніж 100 євро, на підакцизні товари — незалежно від їх вартості);
 - 2) товаросупроводжувальні документи: транспортні (накладні, книжки МДП, коносамент), комерційні (рахунок-фактура, договір комісії, доручення, консигнації), пакувальні письма;
 - 3) зовнішньоекономічний договір (контракт);
 - 4) довідка про проведення декларування валютних цінностей, доходів та майна, що належать резиденту України і знаходяться за її межами, або довідка про відсутність за межами України валютних цінностей і майна;

- 5) ліцензія Міністерства економіки на товари, які підлягають ліцензуванню;
- 6) картка реєстрації (обміку) зовнішньоекономічного договору (контракту);
- 7) дозвіл або висновок Державної служби експортного контролю;
- 8) фітосанітарний сертифікат
- 9) ветеринарний сертифікат;
- 10) сертифікат екологічного контролю;
- 11) сертифікат якості;
- 12) гарантійне зобов'язання, яке прийнято податковою адміністрацією (при митному оформленні давальницької сировини);
- 13) для українських перевізників: свідоцтво про допущення до перевезення транспортного засобу або контейнера до перевезення вантажів під митними печатками та пломбами, декларація АТС з листами контролю;
- 14) експертний висновок територіального органу Держстандарту;
- 15) заява-розрахунок на придбання марок акцизного збору з відміткою податкової адміністрації щодо сплати збору;
- 16) свідоцтво на право вивезення культурних цінностей;
- 17) облікова картка суб'єкта ЗЕД;
- 18) індивідуальна ліцензія на зовнішньоекономічну операцію;
- 19) довідка, яка видається управлінням сільського господарства та продовольства облдержадміністрації (при експорті живої худоби та шкіряної сировини);
- 20) індивідуальна ліцензія на здійснення резидентами майнових інвестицій за межами України;
- 21) погодження на вивезення озоноруйнуючих речовин та продукції, що їх містить, імпорт (експорт) яких підлягає ліцензуванню;
- 22) погодження митних органів на експорт спирту через авіаційні пункти пропуску;

23) платіжні документи на перерахування сум митних платежів та інших податків на депозитні рахунки митних установ;

24) лист-погодження (у випадку митного оформлення в зоні дії іншої митниці не за місцем знаходження суб'єкта підприємницької діяльності).

Для митного оформлення товарів у режимі імпорту необхідні такі документи [83, с.154–160]:

1) ВМД (на товари вартістю більше ніж 100 євро, на підакцизні товари незалежно від їх вартості);

2) товаросупроводжувальні документи;

3) зовнішньоекономічний договір (контракт);

4) довідка про проведення декларування валютних цінностей, доходів та майна, що належать резиденту України і знаходяться за її межами, або довідка про відсутність за межами України валютних цінностей та майна;

5) ліцензія Міністерства економіки на товари, які підлягають ліцензуванню;

6) картка реєстрації (обліку) зовнішньоекономічного договору (контракту);

7) дозвіл або висновок Державної служби експортного контролю;

8) сертифікат відповідності;

9) гарантійний сертифікат;

10) ветеринарний сертифікат;

11) дозвіл служби екологічного контролю;

12) сертифікат походження товарів;

13) вексель (при митному оформленні давальницької сировини, іноземних інвестицій);

14) податковий вексель;

15) платіжні документи на перерахування сум митних платежів та інших податків на депозитні рахунки митних установ;

16) довідка Національного агентства по реконструкції та розвитку (при митному оформленні вантажів міжнародної технічної допомоги);

- 17) погодження на вивезення озоноруйнуючих речовин та продукції, що їх містить, імпорт (експорт) яких підлягає ліцензуванню;
- 18) попередні ВМД;
- 19) письмо-погодження (у випадку митного оформлення у зоні дії іншої митниці не за місцем знаходження суб'єкта підприємницької діяльності);
- 20) разова (індивідуальна) ліцензія на зовнішньоекономічну операцію;
- 21) індивідуальна ліцензія на здійснення резидентами майнових інвестицій за межами України;
- 22) сертифікат на ввезення наркотичних засобів, психотропних речовин;
- 23) свідоцтво на право вивезення культурних цінностей із країни вивезення;
- 24) заява-розрахунок на придбання марок акцизного збору.

Запитання для самоконтролю

1. У чому сутність митного контролю?
2. Які використовують методи для визначення митної вартості товарів?
3. У чому сутність правил визначення країни походження товарів?
4. Які товари вважаються повністю виробленими в країні?
5. Що розуміють під критерієм достатнього перероблення?
6. У чому сутність процедури митного оформлення?
7. Які етапи включає основне митне оформлення?
8. Які існують види митного режиму?
9. Які особливості ватажної митної декларації?

Розділ 14. Транспортне забезпечення зовнішньоекономічних угод

Ключові терміни: *міжнародні перевезення; транспортні операції; транспорт: морський, залізничний, автомобільний, авіаційний; міжнародні транспортні коридори; регулювання міжнародних перевезень; базисні умови поставки товару; спеціалізовані транспортно-експедиторські підприємства.*

14.1. Сутність та регулювання міжнародних перевезень

Міжнародні транспортні перевезення є важливим видом зовнішньоекономічної діяльності. Товар не може бути доставлений з однієї країни до іншої без використання транспортних засобів; при цьому, природно, вартість товару зростає. Нині обсяг міжнародних перевезень такий великий, а транспортні операції настільки складні, що існує необхідність у встановленні єдиних правил і норм у міжнародному транспортуванні. Актуальність зведення національних норм у єдину систему стандартів підкреслюється ще й тим, що у світі створено, по суті, єдину транспортну систему, яка охоплює, принаймні, території розвинутих країн Європи, Північної Америки і багатьох країн інших регіонів.

Міжнародним вважається перевезення, що здійснюється між двома чи більшою кількістю держав.

Міжнародні перевезення вантажів забезпечуються морським, річковим, залізничним, повітряним, автомобільним, трубопровідним транспортом.

Транспортні витрати істотно впливають на контрактну ціну товару, обсяги торгівлі. Вони бувають настільки великими, що роблять експорт та імпорт товарів не вигідним.

Транспортні операції починають та завершують виконання зовнішньоторговельної угоди. Їх зміст визначається особливостями вантажу, видом транспортного засобу, періодичністю поставки, митними процедурами тощо.

Транспортні операції враховуються на всіх етапах реалізації зовнішньоторговельної угоди. Так, на етапі підготовки до укладання контракту проводяться такі роботи: аналізується ринок транспортних послуг, умови перевезення товарів, вартість доставки вантажу; визначається частка транспортних витрат у контрактній ціні товару, розраховується попередній кошторис транспортних витрат. На етапах укладення та виконання контракту укладаються договори перевезення товарів, оформлюються транспортні, товаросупроводжувальні, страхові документи, планується перевезення вантажів через митний кордон України, товар підготовляється до перевезення, проводяться розрахунки з перевізником. Після завершення виконання контракту, у випадку необхідності, вирішуються суперечки між учасниками транспортних операцій.

Моментом обліку експортних та імпортних операцій при водних, залізничних, автомобільних, повітряних перевезеннях є:

- ◆ при експорті — дата дозволу на перетин кордону, що указується на штемпелі митниці, який проставляється на ВМД;
- ◆ при імпорті — дата дозволу митниці, що проставляється на ВМД;
- ◆ при експорті та імпорті товарів, які поставляються трубопровідним транспортом, а також електроенергії — дата прийомоздаточного акту, який був складений на прикордонних або інших контрольно-розподільних пунктах трубопроводу або електропроводу;
- ◆ при відправленні товарів поштою — дата поштової квитанції.

**Особливості
правового
регулювання
міжнародних
перевезень**

Особливістю міжнародних перевезень є те, що при відправленні вантажу, як правило, керуються законодавством країни відправлення, а при його видачі в кінцевому пункті — законом країни призначення.

Правове регулювання відносин, які виникають із здійснення міжнародних перевезень, має певну специфіку.

1. Їх найважливіші умови визначені в міжнародних угодах — транспортних конвенціях, що є основним джерелом регулювання у цій сфері відносин. Угоди містять уніфіковані матеріально-правові норми, необхідні для врегулювання суперечок, що найчастіше виникають при морських та автомобільних міжнародних перевезеннях. Звичайно уніфіковані норми міжнародних договорів регулюють вимоги до перевізної документації, порядку приймання вантажу до перевезення та його видачі в пункті призначення, умови відповідальності перевізника, процедуру заяви претензій і позовів. Міжнародні транспортні конвенції мають і колізійні норми (норми, що визначають, який з двох законів, вітчизняний чи іноземний, слід застосовувати в конкретній справі), до яких звертаються в разі відсутності уніфікованих правових норм. Переважно договірні колізійні норми відсилають до вітчизняного законодавства.

2. Норми конвенцій про міжнародні перевезення є імперативними (тобто вони не допускають вибору, їм повинні обов'язково підкорятися).

3. Специфіка регулювання міжнародних перевезень може виявитися у відображенні норм міжнародних договорів у національному законодавстві без попередньої ратифікації, підписання або ж приєднання до них.

Види правового регулювання міжнародних перевезень

Види правового регулювання доцільно виділяти за такими ознаками: кількість сторін договору, предмет договору, напрям зовнішньоекономічної операції (рис. 14.1).

Правове регулювання міжнародних перевезень може бути:

- ♦ багатостороннім — міжнародні перевезення погоджуються та регулюються багатосторонніми міжнародни-

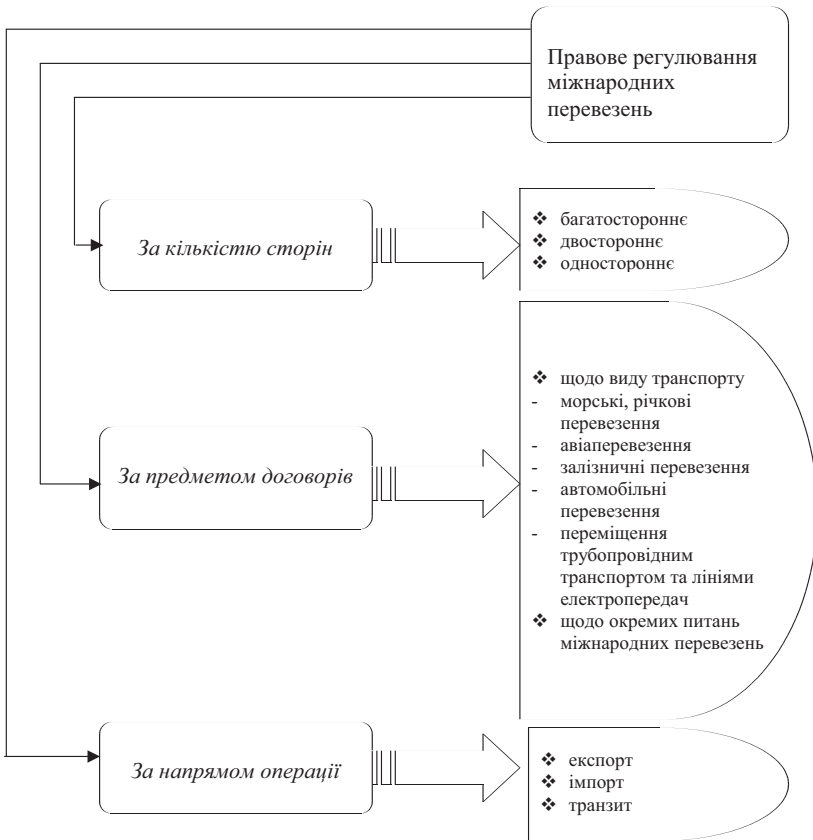


Рис. 14.1. Види правового регулювання міжнародних перевезень

ми договорами залежно від виду транспорту, яким здійснюється перевезення;

- ◆ двостороннім — питання міжнародних перевезень регулюються двосторонніми договорами між двома країнами залежно від виду транспорту, яким здійснюється перевезення;
- ◆ одностороннім (національне законодавство) — це національні нормативно-правові акти про міжнародні перевезення, які ґрунтуються на конвенційних нормах або акти, частина норм яких регулює міжнародні переведення.

Серед багатосторонніх міжнародних договорів залежно від виду транспорту найпоширеніші такі договори:

- ◆ щодо залізничних перевезень — Угода про міжнародні залізничні перевезення (КОТИФ) 1980 р.; Угода про міжнародне вантажне сполучення (УМВС) 1950 р.; Угода про міжнародне пасажирське сполучення (УМПС) 1950 р.;
- ◆ щодо морських перевезень — Конвенція про коносаментні перевезення (Брюссель 1924 р.);
- ◆ щодо авіаперевезень — Варшавська конвенція для уніфікації деяких правил стосовно міжнародних повітряних перевезень (із змінами) 1929 р.;
- ◆ щодо автомобільних перевезень — Конвенція про договори міжнародного дорожнього перевезення вантажів автомобільним транспортом (Женева, 1956 р.)

Серед багатосторонніх міжнародних конвенцій, які регулюють окремі питання перевезень, відомі: Європейська угода про найважливіші лінії міжнародних перевезень 1997 р.; Конвенція ООН про міжнародні змішані перевезення вантажів, підписана 24 травня 1980 р.; Конвенція про цивільну відповідальність за шкоду, заподіяну при перевезенні небезпечних вантажів автомобільним, залізничним та внутрішнім водним транспортом від 1 лютого 1990 р.; Конвенція ООН про

відповідальність операторів транспортних терміналів у міжнародній торгівлі від 15 квітня 1991 р. Регулюванню змішаних перевезень присвячена Конвенція ООН про міжнародні змішані перевезення вантажів від 24 травня 1980 р. (Женева), але її норми ще не набрали чинності. У 1998 р. Україна ратифікувала багатосторонню Угоду про проведення узгодженої політики у визначені транспортних тарифів.

Україна бере участь переважно у двосторонніх договорах. Договори можуть укладатися від імені Уряду України чи відповідного міністерства, інших центральних органів державної виконавчої влади, до компетенції яких входить укладення таких договорів. Це можуть бути договори, у яких встановлено принципи взаємовідносин у галузі міжнародного транспорту або врегульовано конкретні умови перевезень. Так, принципи перевезень встановлені в Угоді між Урядом України і Урядом Туркменістану про основні принципи взаємовідносин у галузі транспорту (10 жовтня 1992 р.), Угоді між Урядом України і Урядом Республіки Беларусь про принципи співробітництва та умови взаємовідносин у галузі транспорту (17 грудня 1992 р.).

Конкретні умови перевезень залежно від виду транспорту регулює значна кількість двосторонніх договорів. Так, за участю України укладено міжурядову Угоду з Польщею про міжнародні автомобільні перевезення (18 травня 1992 р.); з Соціалістичною Республікою В'єтнам про торговельно-судноплавство (20 липня 1992 р.) та ін.

В Україні нормативно-правові норми, спрямовані на організацію міжнародних перевезень, мають, зокрема, Цивільний кодекс України, Закони України: “Про транспорт”, “Про дорожній рух”, “Про підприємництво”, “Про захист прав споживачів”, “Про підприємства в Україні”.

Умови перевезень регулюють спеціальні нормативно-правові акти залежно від здійснення перевезень певним видом транспорту. Наприклад, залізничні перевезення регулює Ста-

тут залізниць України, морські — Кодекс торговельного мореплавства України, повітряні — Повітряний кодекс України.

Питання, пов'язані з транзитом через територію України, також регулюються. Найважливішим національним актом, який визначає засади організації та здійснення транзиту вантажів авіаційним, автомобільним, залізничним, морським і річковим транспортом через територію України, є Закон України “Про транзит вантажів” від 20 жовтня 1999 р. Норми Закону проголошують принцип свободи транзиту вантажів, торкаються питань маршрутів та способів транзиту вантажів. Зазначається, що транзитними вантажами є насипні, наливні, навалочні, тарно-штучні товари, вантажобагаж, що прийняті до перевезення згідно з договором (контрактом). У Законі визначені основні положення стосовно тарифів і розрахунків при транзиті вантажів, вказано на можливість надання транзитних послуг (робіт), на застосування цивільно-правової відповідальності осіб, винних у порушенні законодавства про транзит вантажів.

14.2. Організація міжнародних перевезень

Міжнародні перевезення в Україні регулюються під керівництвом Міністерства транспорту України (далі — Мінтранс) в особі Державного департаменту авіаційного транспорту України, Державного департаменту морського і річкового транспорту України, Державної адміністрації залізничного транспорту України, Державного департаменту автомобільного транспорту України. Мінтранс, зокрема, сприяє розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, за дорученням Уряду представляє інтереси транспортно-дорожнього комплексу в міжнародних організаціях, укладає в установленому порядку міжнародні договори про розвиток міжнародного сполучення транспортно-дорожнього комплексу, погоджує з відповідними органами інших держав квоти міжнародних

перевезень пасажирів і вантажів; забезпечує здійснення у випадках, передбачених законодавством України, ліцензування окремих видів підприємницької діяльності (п. п. 13, 14 п. 2 “Положення про Міністерство транспорту України”, затвердженого Указом Президента України від 27 грудні 1995 р.)¹.

Міжнародними договорами та національними законодавствами багатьох держав передбачено, що для здійснення міжнародних перевезень перевізник повинен отримати від уповноваженого органу спеціальний дозвіл (ліцензію). Таку вимогу містить і українське законодавство, де вказується, що міжнародні перевезення пасажирів і вантажів повітряним, річковим, морським, залізничним та автомобільним видами транспорту здійснюються за наявності ліцензії, виданої уповноваженим органом².

Ліцензуванню підлягають:

- ◆ надання послуг з користування залізничними коліями та іншими об'єктами інфраструктури залізничного транспорту загального користування;
- ◆ міжнародні (у межах країн СНД) перевезення пасажирів та вантажів залізничним транспортом;
- ◆ надання спеціалізованих послуг транспортних терміналів, портів, аеропортів.

Щоб отримати ліцензію на здійснення транспортно-експедиційних перевезень зовнішньоторговельних та транзитних вантажів, заявник може звернутися до асоціації “Укр-зовніштранс”. Для отримання ліцензії юридичною особою їй необхідно подати до компетентних органів заяву з переліком видів транспортно-експедиційних послуг, що будуть надаватися; реєстраційну картку за встановленою формою; копії ста-

¹ Урядовий кур'єр. — 1998. — 29 лют.

² Закон України “Про транспорт”, Постанова Кабінету Міністрів України “Про порядок ліцензування підприємницької діяльності” від 3 липня 1998 р.

туту та засновницької угоди (якщо засновників або уповноважених органів двоє і більше); свідоцтво про державну реєстрацію.

Можливість надання послуг, здійснення яких підлягає ліцензуванню, підтверджується також угодами з організаціями, які отримали ліцензію Національного банку України на розрахунки у валюті між резидентами, фрахт суден, страхування вантажів, здійснення митної очистки, брокерську діяльність. У разі здійснення перевезень залізницею обов'язково повинна бути угода між експедитором та Українською залізницею.

Питання ліцензування міжнародних перевезень регламентує Інструкція про порядок видачі спеціальних дозволів (ліцензій) на надання транспортно-експедиційних послуг, умови здійснення та контроль за їх дотриманням при перевезеннях зовнішньоторговельних і транзитних вантажів, що затверджена наказом Міністерства зовнішніх економічних зв'язків України від 17 лютого 1994 р., а також Інструкція про умови і правила провадження підприємницької діяльності (ліцензійні умови) з внутрішніх і міжнародних перевезень пасажирів і вантажів залізничним транспортом та контроль за їх дотриманням, затверджена наказом ліцензійної палати України, Міністерством транспорту України від 11 травня 1999 р. за № 45/249.

Фактори, які впливають на вибір виду транспорту

Транспорт є головним засобом зв'язку між експортером та імпортером. Своєчасна доставка вантажу в кінцевий пункт призначення у доброму стані є метою транспортування. Завдання транспортування:

- ♦ перевезення за безпечним маршрутом;
- ♦ якісне сервісне обслуговування;
- ♦ мінімальні витрати.

При виборі транспорту беруться до уваги: географічне положення країн-експортерів та імпортерів; відстань між країна-

ми; характер товару, що перевозиться та його вартість, вартість перевезення, безпека транспортування.

Для острівних країн (Велика Британія, Японія та багатьох інших) основними, а то й єдиними, видами міжнародних перевезень є морський або авіаційний транспорт. В окремих випадках можуть застосовуватися інші (наприклад, завдяки тунелю під Ла-Маншем Велика Британія сполучається з континентальною Європою залізницею та автотранспортом; трубопроводами, що прокладаються по дну морів, перекачуються газ і нафта). У багатьох країнах, а також і в Україні більша частина міжнародних перевезень здійснюється наземними видами транспорту. Дуже часто доводиться використовувати різні види транспорту для перевезення одного й того самого вантажу. Так, континентальні країни Центральної Африки головними своїми партнерами мають європейські країни, а виходу до моря в них немає; тому вони вимушені комбінувати автомобільний (або залізничний) і морський транспорт. В аналогічному становищі знаходяться країни Центральної Азії (в тому числі країни СНД).

Відстань між країнами-партнерами також має значення при виборі транспортного засобу. На далеку відстань, що вимірюється тисячами кілометрів, не вигідно користуватись автомобільним транспортом, тому що перевезення невеликого за вагою вантажу обійдеться дуже дорого; у такому разі краще застосовувати залізничний або морський транспорт, що має велику вантажопідйомність.

Вибір виду транспорту здебільшого залежить від властивостей і вартості товару, що транспортується. Порівняно дешеві товари не можна перевозити дорогим видом транспорту, бо транспортна складова становитиме надто велику частку в кінцевій вартості товару. Найдешевший водний транспорт (якщо не брати до уваги трубопроводи), найдорожчий — авіатранспорт. Тому такі вантажі, як зерно, руда, вугілля, нафта, доцільно перевозити морем, рікою або залізницею. Навіть ав-

тотранспорт для цих вантажів не підходить. Автотранспортом перевозяться порівняно коштовні речі. Найкоштовніші товари можна транспортувати літаками, тому що навіть висока вартість авіаперевезень не стане великою часткою в кінцевій вартості товару. Крім того, авіатранспортом доцільно перевозити речі, які швидко псуються або потребують терміною доставки з інших причин.

Щодо пасажирських перевезень, то перевага останнім часом надається автомобільному й повітряному транспорту як більш швидкісним видам порівняно з водним і залізничним; правда, й вартість поїздки в цьому разі вища.

Дороге, крихке устаткування найчастіше перевозиться авіатранспортом, що надає певну безпеку транспортування. Товари, для яких ступінь ризику крадіжки висока (запчастини автомобілів, конторське автоматизоване і звичайне обладнання, фармацевтичні товари й медикаменти тощо), доставляються, як правило, традиційним способом — морем, в основному в контейнерах, хоч коштує це дорожче. Відправники також враховують швидкість доставлення, частоту відправок (за планом на добу); надійність (додержування щодо графіків доставки); перевізну спроможність (спроможність перевозити різні вантажі).

14.3. Базисні умови поставки товарів

Сторони, що укладають контракт, найчастіше недостатньо інформовані про розходження в торговельних порядках країн, де знаходяться комерційні підприємства партнерів. Це може призвести до суперечок, судових розглядів, котрі тягнуть за собою втрати часу і фінансовий збиток.

Щоб позбутися цих проблем, Міжнародною торговельною палатою (МТП) в 1936 р. були розроблені торговельні терміни, що являють собою універсальний набір базових умов, знання і застосування яких полегшувало здійснення торго-

вельних операцій. Вони ґрунтувалися на міжнародній торговельній практиці і звичаях. Збірник називався “Міжнародні правила тлумачення торговельних термінів ІНКОТЕРМС” (International Commercial Terms). Зміни в ІНКОТЕРМС вносилися в 1953, 1967, 1980, 1990 роках. В даний час ІНКО-ТЕРМС діє в новітній редакції 2000 р.

Базисні умови постачання спрощують процес розроблення і укладання контракту, допомагають партнерам знайти спосіб розподілу відповідальності.

У контракті купівлі-продажу базисними умовами постачання є умови, що визначають:

1) права та обов’язки сторін щодо постачання проданих товарів:

- ◆ хто і за чий рахунок забезпечує транспортування товарів по території країн експортера, імпортера, транзитних країн, а також при перевезенні товару морським, річковим, повітряним транспортом;
- ◆ стан вантажу стосовно транспортного засобу, що визнає зобов’язання продавця за встановлену в контракті ціну доставити вантаж у визначене місце або завантажити товар на транспортний засіб чи підготувати його до завантаження, або передати транспортній організації;
- ◆ зобов’язання продавця по упаковуванню і маркіруванню товарів, а також зобов’язання сторін по страхуванню вантажів;
- ◆ зобов’язання сторін щодо оформлення комерційної документації відповідно до діючих у міжнародній торговельній практиці вимог;
- ◆ де і коли переходять від продавця до покупця права власності на товар;

2) момент переходу ризику випадкової загибелі чи ушкодження товару і витрати, що можуть виникнути у зв’язку з цим.

Зобов'язання продавця і покупця, наведені в “ІНКО-ТЕРМС – 2000” по кожній з базисних умов, перераховані в табл. 14.1.

Таблиця 14.1

Зобов'язання контрагентів

А. Зобов'язання продавця	В. Зобов'язання покупця
A1. Надання товару відповідно до умов контракту	V1. Сплати ціни
A2. Оформлення ліцензій, дозволів і виконання інших формальностей	V2. Оформлення ліцензій, дозволів і виконання інших формальностей
A3. Оформлення контракту перевезення і страхування	V3. Оформлення контракту перевезення і страхування
A4. Постачання (товару)	V4. Прийняття постачання (товару)
A5. Перехід ризиків	V5. Перехід ризиків
A6. Розподіл витрат	V6. Розподіл витрат
A7. Повідомлення покупця	V7. Повідомлення покупця
A8. Доказ постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення	V8. Доказ постачання, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення
A9. Перевірка, упакування, маркірування	V9. Перевірка товарів
A10. Інші зобов'язання	V10. Інші зобов'язання

Отже, базисні умови постачання визначають, хто несе витрати по транспортуванню товару від продавця до покупця. Витрати, що несе експортер, включаються в ціну товару (іноді вони сягають 40–50% ціни). Базисні умови встановлюють базис ціни товару і впливають на рівень ціни.

ІНКОТЕРМС містить 13 комерційних термінів, згрупованих за чотирма різними категоріями. За кожною умовою визначаються обов'язки продавця і покупця по доставці товару і встановлюється момент переходу ризику випадкової загибелі або ушкодження товару з продавця на покупця.

Використовуваний при позначенні базисних умов термін “франко”, або “вільно”, означає, що покупець вільний від ризику і усіх витрат по поставці товару до пункту, позначеного після слова “франко” (“вільно”) (табл. 14.2).

Таблиця 14.2

**Групування термінів, що позначають базисні умови п
остачання в “ІНКОТЕРМС–2000”**

Група Е	Відправлення
EXW	Франк-завод (із заводу)
Група F	Основне перевезення не оплачене
FCA	Франко-перевізник (вільно у перевізника)
FAS	Франко вздовж борта судна
FOB	Франко-борт
Група C	Основне перевезення оплачене
CFR	Вартість і фрахт
CIF	Вартість, страхування і фрахт
CPT	Перевезення оплачене до
CIP	Перевезення і страхування оплачені до
Група D	Прибуття
DAF	Поставлено на кордон
DES	Поставлено на судні
DEQ	Поставлено франко-причал
DDU	Поставлено без оплати мита
DDP	Поставлено з оплатою мита

Зміст базисних умов:

1. **EXW** — “франко-завод (франко-склад) продавця”. Ця умова поставок передбачає, що продавець виконав свої зобов’язання з доставки товару в момент його передання покупцеві або уповноваженій ним особі зі свого підприємства або складу. Продавець (якщо інше не обумовлено сторонами в контракті) не несе відповідальності за навантаження товару на транспортний засіб, наданий покупцем і за його митне очищення (оплата необхідних митних зборів). Покупець за власний рахунок забезпечує відвантаження і транспортування товару до пункту призначення і бере на себе всі пов’язані з цим витрати і ризики. Таким чином, ця умова поставок містить

мінімальні зобов'язання для продавця; відповідно і ціна товару, який проданий за умовами EXW, буде найменшою порівняно з іншими базисними умовами поставки. Однак ця умова не повинна застосовуватись, коли покупець з причин, які від нього не залежать, не може виконати або забезпечити виконання митних формальностей, пов'язаних з експортом товару. У цих випадках поставки необхідно здійснювати на умовах “франко-перевізник” (FCA). Використовується будь-який вид транспорту.

2. **FCA** — “франко-перевізник”. Ця умова означає, що продавець виконав свої зобов'язання щодо поставки товару в момент передавання очищеного для експорту товару перевізникові, якого вказав покупець, у названому місці або пункті. Якщо цей пункт у контракті точно не вказаний, продавець може на власний розсуд вибрати пункт передавання товару перевізникові в межах обумовленого в контракті району. У ряді випадків (при транспортуванні залізницею або повітряним транспортом) договір з перевізником укладається продавцем, але робить він це за рахунок покупця і на його ризик.

Ця умова поставки може застосовуватись за будь-яким способом поставок, включаючи змішані перевезення.

Під перевізником розуміють особу, яка відповідно до договору перевезення, зобов'язується зробити або забезпечити транспортування товару залізницею, автотранспортом, повітряним транспортом, морем або внутрішніми водними шляхами, або змішані перевезення. Якщо відповідно до інструкцій покупця продавець повинен передати товар особі, яка не є перевізником, то вважається, що продавець виконав свої зобов'язання на момент, коли товар перейшов на відповідне зберігання до цієї особи.

3. **FAS** — “вільно вздовж борту судна”. За цих умов поставки продавець виконує свої зобов'язання щодо доставки товару в момент, коли товари розміщені “вздовж судна” на причалі або на баржах-ліхтерах у вказаному порту відвантаження. З

цього моменту всі витрати і ризики пошкодження товару бере на себе покупець. Покупець також повинен забезпечити митне очищення товару в країні експортера. Відповідно ця умова поставок не повинна застосовуватись, коли покупець з об'єктивних причин не може забезпечити виконання формальностей, пов'язаних з експортом товару. Умова FAS застосовується тільки при морських та річкових перевезеннях.

4. **FOB** — “франко-борт” або “вільно на борту судна”. Умова поставки FOB означає, що продавець виконав свої зобов'язання щодо поставки товару в момент, коли останній перетнув борт судна в узгодженому сторонами порту відвантаження. Таким чином, ризик втрати або пошкодження товару переходить від продавця до покупця саме в цей момент.

При відвантаженні на умовах FOB продавець повинен забезпечити очищення товару для експорту. За цією умовою товар відправляється морем або внутрішніми водними шляхами. У випадках, коли перетинання товаром борту судна не має великого значення (наприклад, у разі перевезень на суднах-рокерах або при контейнерних перевезеннях), застосовується умова поставки FCA.

5. **CFR** — “вартість і фрахт”. У цьому разі продавець оплачує всі витрати, пов'язані з транспортуванням вантажу в зазначений пункт призначення. Водночас ризик втрати або пошкодження товару переходить з продавця на покупця в момент перетинання вантажу борту судна. Покупець бере на себе також інші додаткові витрати, які можуть виникнути вже після навантаження товару на судно. Продавець повинен забезпечити вільний вивіз вантажу зі своєї країни (сплатити всі митні збори).

Умова поставки CFR застосовується тільки при перевезеннях морським і річковим транспортом. Якщо момент перетинання товаром борту судна не має практичного значення (контейнерні перевезення), відвантаження товару робиться на умовах CPT — “перевезення оплачено до”.

6. **CIF** — “вартість, страхування і фрахт”. За всіма ознаками CIF аналогічне CFR. Відмінність полягає лише в тому, що продавець повинен застрахувати вантаж від ризику пошкодження або втрати в процесі транспортування. Продавець укладає договір зі страхувальником і сплачує йому страхову премію.

Однак при укладенні договору за умовами CIF покупець повинен виходити з того, що продавець забезпечить мінімально можливе страхування товару. Продавець також повинен забезпечити митне очищення товару для експорту.

Умови CIF застосовуються при морських та річкових перевезеннях. В інших випадках (особливо, коли йдеться про контейнерні перевезення) укладають угоду за умовами CIP.

7. **CPT** — “перевезення оплачене до”. Якщо за умовами CFR товари транспортуються тільки водним шляхом, то CPT застосовується при будь-яких способах перевезень і особливо при змішаних перевезеннях, зокрема при наскрізних контейнерних перевезеннях.

На умовах CPT продавець оплачує вартість перевезення вантажу в зазначений пункт призначення. Ризик втрати або пошкодження товару так само, як і всі додаткові витрати, що виникають після передання товару перевізникові, переходять до покупця в момент прийняття вантажу перевізником.

При цьому під перевізником розуміють особу, яка, згідно з договором перевезення, бере зобов'язання здійснити або забезпечити транспортування товару залізницею, автотранспортом, морем, повітряним транспортом або внутрішніми водними шляхами або ж шляхом змішаного перевезення. Якщо для транспортування вантажу використовувались кілька перевізників, ризики переходять з продавця на покупця при передаванні товару першому перевізникові. Однак продавець повинен забезпечити очищення товару для експорту.

8. **CIP** — “перевезення і страхування оплачені до”. CIP має багато спільного з CIF. Використовується будь-який вид

транспорту. Застосовується, як правило, при змішаних перевезеннях. Продавець повинен укласти договори перевезення і страхування, забезпечити митне очищення вантажу. Однак так само, як і при транспортуванні за умовами CIF, продавець повинен забезпечити мінімально можливе страхування вантажу.

9. **DAF** — “франко-кордон” або “поставлено на кордон”. Зобов’язання продавця щодо поставки товару вважаються виконаними в момент, коли очищені для експорту товари доставлені на кордон і передані покупцеві, але ще не пройшли митного очищення в країні покупця. Під “кордоном” розуміють будь-який кордон, у тому числі кордон країни продавця. Тому в умовах поставки повинно бути вказане точне місце на кордоні (прикордонний пункт), де товар передається покупцеві. За цих умов здійснюються поставки автомобільним і залізничним транспортом.

10. **DES** — “поставлено на судні”. Продавець виконує свої зобов’язання щодо поставки товару в момент, коли товар прибуває в порт призначення на борту судна. Таким чином, ризик втрати або пошкодження товару переходить з продавця на покупця в момент прибуття судна до причалу і розвантаження вантажу. Умова DES застосовується тільки при поставках водним шляхом.

11. **DEQ** — “поставлено з причалу” (з оплатою мита). Поставки з причалу в порту призначення відрізняються від поставок з судна насамперед тим, що перехід ризиків втрати або пошкодження товару з продавця на покупця здійснюється в момент, коли товар уже вивантажений на причал. Товар при цьому має бути очищений для імпорту. Продавець несе витрати з оплати мита, податків і зборів, пов’язаних із ввезенням товару в країну покупця. Якщо сторони вирішили, що оплату мита здійснює покупець, то в умовах поставки вказується: “без оплати мита”. Використовується при морських та річкових перевезеннях.

12. **DDU** — “поставлено без оплати мита”. Під цією умовою розуміють, що продавець виконав свої зобов’язання передати товар покупцеві в зазначеному місці в країні покупця. Таким чином, усі витрати і ризики аж до цього моменту несе продавець. При цьому він не повинен сплачувати мито, збори та інші витрати, пов’язані з ввезенням товару в країну імпортера і проходженням митних формальностей. DDU застосовується за будь-якого способу транспортування.

13. **DDP** — “поставлено з оплатою мита”. Фактично цю умову поставки можна визначити як поставки на склад покупця, тобто DDP має на увазі максимальне зобов’язання продавця щодо поставки товару. Продавець несе всі ризики і оплачує всі витрати (включаючи митні збори, податки та ін.) щодо завезення товару в країну імпортера. Через це умова постачання DDP не повинна застосовуватись, якщо продавець з об’єктивних причин не має можливості отримати ліцензію на ввезення товару в країну покупця. Застосовується за будь-якого способу транспортування.

14.4. Особливості міжнародних перевезень

Особливості міжнародних морських перевезень

Головне місце на ринку транспортних послуг посідають морські перевезення. Морський транспорт забезпечує перевезення 4/5 обсягу всього вантажу.

До особливостей перевезень морським транспортом відносяться:

- ♦ низька порівняно з іншими видами транспорту собівартість перевезень (у 2 рази нижча, ніж на залізничному транспорті);
- ♦ мобільність (є можливість легко перейти з одного маршруту до іншого);
- ♦ практично необмежена пропускна спроможність морських шляхів;

- ♦ велика вантажопідйомність;
- ♦ незначні витрати палива (рух між портами здійснюється найкоротшим шляхом);
- ♦ немає габаритних обмежень;
- ♦ продуктивність праці у 5 разів вища, ніж на залізничному транспорті.

При здійсненні морських перевезень керуються, насамперед, багатосторонніми міжнародними договорами, які містять уніфіковані правила перевезень. Серед них:

- ♦ Брюссельська конвенція про уніфікацію деяких правил про коносамент (1924 р.);
- ♦ Міжнародна конвенція про обмеження відповідальності власників морських суден (1957 р.);
- ♦ Міжнародна конвенція про уніфікацію деяких правил про цивільну юрисдикцію по справах про зіткнення суден (1952 р.);
- ♦ Міжнародна конвенція про уніфікацію деяких перевезень морем багажу пасажирів (1967 р.);
- ♦ Міжнародна конвенція ООН про морські перевезення вантажу (1978 р.);
- ♦ Афіньська конвенція про перевезення морем пасажирів та їх багажу (1974 р.).

Головні питання двосторонніх міжнародних договорів, які сприяють розвитку комерційних та економічних відносин між державами:

- ♦ проголошення принципу сприяння свободи торгового мореплавства та утримання від будь-яких дій, якими може бути завдана шкода нормальному розвитку міжнародного судноплавства;
- ♦ регламентування визнання документів, що є на судні (це документи, що видані іншою договірною державою для підтвердження належності судна до певної держави);
- ♦ регулювання питань, які пов'язані з вантажем;

- ♦ регламентація питань комерційних угод, які укладаються між перевізниками договірних держав щодо надання транспортних послуг;
- ♦ виконання адміністративних, митних, санітарних, карантинних та інших формальностей, що діють в іноземних портах. Як правило, врегульовуються питання звільнення від податків на доходи та прибуток, що отримуються за морське перевезення судном однієї договірної держави в іншій державі.

Серед нормативних актів України у сфері морських перевезень найважливішим є Кодекс торговельного мореплавства України (1995).

На морському транспорті залежно від регулярності рейсу і форми договору існує дві форми організації перевезень: лінійна (регулярна) та трампова (нерегулярна).

Лінійна форма перевезень забезпечує регулярні перевезення між портами генеральних вантажів за заздалегідь оголошеним розкладом. Перевезення організуються на сталих географічних напрямках міжнародної торгівлі готовою промисловою продукцією, напівфабрикатами, продовольчими та іншими товарами.

Регулярні лінії бувають [63, с.166–167; 87, с.303–304]:

- ♦ односторонні (обслуговуються одним судовласником);
- ♦ спільні (обслуговуються кількома транспортними компаніями на основі угод між ними чи міжурядових угод, в яких врегульовані умови експлуатації відповідних ліній);
- ♦ конференціальні, які діють на основі угод конференцій судовласницьких компаній. Конференція — це група, що складається з двох чи більше перевізників, які надають послуги щодо міжнародних лінійних перевезень вантажів на певному напрямку і мають домовленість про загальні тарифні ставки, права та обов'язки членів

конференції та інші умови. Перевізники лінійної конференції у своїх операціях керуються Кодексом поведінки, який розроблений відповідними органами ООН у 1974 р.

До переваг лінійного судноплавства належать завчасне приймання вантажу від відправника і зберігання його на своїх складах до приходу судна, дотримання строків розкладу, стабільні ціни, наявність широкої мережі агентів.

Обсяг послуг, який надається лінійними перевізниками, значно більший, ніж у трамповому судноплавстві. Як правило, морські лінійні перевізники приймають на себе обов'язки сплачувати вартість навантаження та розвантаження. Перевезення оплачують вантажовідправники за ставкою тарифу, які встановлюються перевізниками.

У трамповому судноплавстві судна експлуатуються на нерегулярній основі, без чіткого розкладу і скеровуються судновласниками туди, де є попит на тоннаж. Транспортуються, як правило, масові вантажі, що перевозяться навалом чи наливом (деревина, вугілля, зерно, нафтопродукти тощо) [63, с.167; 87, с.301–302].

Договір морського перевезення (договір фрахтування судна) у трамповому судноплавстві укладається між морським перевізником (фрахтівником) та вантажовідправником або вантажоодержувачем (фрахтувальником) і має форму чартеру. При чартері для перевезення вантажу надається усе судно, його частини чи окремі приміщення. Звичайно, на практиці застосовують проформи чартерів, розроблені міжнародними морськими організаціями чи національними об'єднаннями судовласників. Проформи чартерів — це типові договори перевезення.

На основі проформ чартерів, що розробляються перевізниками або спеціалізованими організаціями, укладаються чартери на перевезення конкретних вантажів у певних напрямках. Розрізняють, зокрема, такі види чартеру: вугільний,

лісовий, нафтовий. Це дає змогу враховувати специфіку перевезення окремих вантажів. За своїм змістом морський чартер є складним договором, який охоплює до шести десятків різних умов (порядок надання вантажу, розрахунки за фрахт та ін.).

Основні пункти чартерного договору:

- ◆ час і місце укладання чартеру;
- ◆ повне юридичне найменування сторін (преамбула чартеру);
- ◆ назва й опис судна;
- ◆ право заміни початково вказаного терміну;
- ◆ рід вантажу;
- ◆ місце повантаження та розвантаження;
- ◆ умови повантаження та розвантаження;
- ◆ порядок оплати фрахту;
- ◆ термін подачі судна;
- ◆ інші умови (льодове застереження, застереження за обставин непоборної сили тощо).

Умови проформ чартеру можуть змінюватися та доповнюватися сторонами, які, зокрема, використовують застереження. Питання відповідальності вирішують, звертаючись до норм Конвенції про уніфікацію деяких правил про коносамент.

Вартість перевезення вантажу трамповим судном визначається розміром фрахтової ставки, яка складається залежно від ринкової кон'юнктури та встановлюється судновласником.

Основним документом у морських перевезеннях є коносамент — документ, що підтверджує прийняття товару до перевезення морським шляхом і зобов'язує перевізника видати товар законному власнику (див. підрозділ 8.2). До морських транспортних документів також відносяться штурманська розписка, на основі якої виписується коносамент, повантажувальний ордер, морська накладна, докова розписка, акт-повідомлення, що є підставою для пред'явлення у разі, якщо вантаж постраждав під час перевезення.

Особливості міжнародних залізничних перевезень

Залізничні перевезення мають простішу, порівняно з морським, міжнародну регламентацію. Справа в тому, що ризик перевезень залізницею менший, ніж перевезень морем. Навіть якщо скоїться катастрофа на залізниці, товар може зберегтися повністю або частково; якщо ж судно потоне, то вантаж гине цілком.

Міжнародні залізничні перевезення здійснюються на основі двосторонніх та багатосторонніх угод і регулюються залізничною накладною, яка є формою договору між товаровласником і перевізником.

Залежно від системи залізничного сполучення (вони можуть відрізнятися шириною колії, габаритами локомотивів, вагонів, умовами перевезень) регламентація перевезень здійснюється із використанням Конвенції про міжнародні залізничні перевезення (КОТІФ), Угоди про міжнародне вантажне сполучення (УМВС) або Угоди про міжнародне пасажирське сполучення (УМПС). Кожна з цих угод застосовується конкретно до якоїсь систем і визначає форму залізничної накладної [87, с.308–309].

У Європі діє КОТІФ, яка набула чинності 1 травня 1985 р. Нею керуються майже 40 держав, більшість із яких європейські. Україна й інші держави СНД не беруть участі в цій Угоді. Проте її норми, а також службові інструкції та інші документи, що ґрунтуються на засадах КОТІФ, застосовуються в окремих державах, незважаючи на те, що вони не підписали цієї Угоди. У КОТІФ умови міжнародних залізничних перевезень пасажирів регулюються Єдиними правилами МПК, а вантажів – Єдиними правилами МВК.

Єдині правила МВК діють тільки на певних залізницях, визначених учасниками Угоди. В Угоді встановлено форму залізничної вантажної накладної, яка діє у межах СНД. Ставки провізних платежів можуть визначатися міжнародними чи національними актами. Передбачено різні швидкості пере-

зень та максимальні строки доставки вантажів. Розмежовано доставку вантажів з великою швидкістю — 400 км на добу, та малою — 300 км на добу. Водночас залізниці мають право встановлювати спеціальні строки доставки, а також додаткові строки у разі виникнення суттєвих перешкод при перевезеннях чи інших особливих обставин.

Норми КОТІФ встановлюють також найбільший розмір відповідальності залізниці у випадку незбереження вантажу. Він визначається у розрахункових одиницях Міжнародного валютного фонду. Збитки, заподіяні простроченням у доставці, відшкодовуються вантажовласнику в межах трикратних провізних платежів.

Норми УМВС та УМПС містять тарифи та правила перевезень (прийняті в 1950 р.)

Відповідно до УМВС, укладання договору міжнародного перевезення вантажів оформляється складанням залізничної вантажної накладної на залізниці відправлення. Цей документ визначає строки доставки вантажу, встановлює провізні платежі на дорогах країн відправлення та призначення за ставками внутрішніх тарифів, а під час слідування дорогами транзиту — за транзитними тарифами, засвідчує прийняття вантажу до перевезення. Товар передається вантажоодержувачеві, який представляє документ, що засвідчує його особу. Форма накладної, встановлена УМВС, складається з п'яти листів. Перший лист є оригіналом накладної, що супроводжує вантаж до станції призначення і видається отримувачу разом з п'ятим листом і вантажем. Другий — це дорожня відомість, яка супроводжує вантаж до станції призначення і залишається на залізниці призначення. Кількість дорожніх відомостей повинна відповідати кількості залізниць, які беруть участь у перевезенні. Третій лист є дублікатом накладної. Він видається відправникові після укладання договору перевезення. Дублікат не є товаророзпорядчим документом, але має юридичне значення при зміні договору перевезення й пред'явленні

до залізниці претензій про повну втрату вантажу. Четвертий — лист передачі вантажу, що супроводжує вантаж до станції призначення. Він залишається на залізниці призначення. П'ятий — лист-повідомлення про прибуття вантажу, що супроводжує вантаж до станції призначення, видається отримувачеві разом з оригіналом і вантажем. Крім накладної з вантажем, слідує відповідні товаросупровідні документи.

Оскільки існує дві форми накладної, передбачені нормами КОТІФ та УМВС, при оформленні вантажів з країн СНД, які переміщуються територією інших європейських країн, накладна, складена відповідно до вимог УМВС, оформляється до прикордонної станції залізниці країни, що межує з СНД. На цій станції вона переоформляється у накладну, вимоги якої містить КОТІФ. Переоформлення накладної відбувається й на прикордонних станціях при відправленні товарів у країни СНД.

Відповідальність залізниці за незбереження вантажу настає за наявності вини перевізника, яку в передбачених УМВС випадках повинен довести вантажовласник. На відмову від МВК, максимальну відповідальність в УМВС не встановлено і відшкодування виплачується перевізником у межах дійсної вартості вантажу, вказаного відправником, або оголошеної його цінності, якщо таке оголошення було зроблено. Факт незбереження вантажу підтверджує комерційний акт. При простроченні в доставці залізниця сплачує штраф у відсотках від провізної плати.

До переваг залізничного транспорту відносять:

- ♦ високу ефективність при перевезеннях на відстань більше ніж 200 км;
- ♦ відносно дешевину та менше забруднення навколишнього середовища порівняно з автомобільним транспортом;
- ♦ спроможність перевезення широкої номенклатури різних вантажів;

- ◆ незалежність від кліматичних умов;
- ◆ можливість доставки вантажів до підприємства із використанням під'їзних шляхів.

Особливості міжнародних автомобільних перевезень

Міжнародні автомобільні перевезення регламентуються Конвенцією про договір міжнародного перевезення вантажів (КДПВ), підписаного в Женеві у 1956 р. (зараз вона діє в редакції 1978 р.), Конвенцією про шляховий рух (1968), Конвенцією про дорожні знаки та сигнали (1968), Європейською Угодою про загальні умови виконання міжнародних пасажирських перевезень автобусами (1970), Угодою про міжнародні автомагістралі (1975), Конвенцією про міжнародні автомобільні перевезення пасажирів і багажу (1997) тощо.

Конвенція про договір міжнародного перевезення вантажів була прийнята з метою уніфікації умов, що регулюють міжнародне перевезення вантажів автотранспортом, зокрема щодо документів, які застосовують для перевезення, а також відповідальності перевізника. Вона застосовується:

- ◆ до перевезень автомобілями, автомобілями-тягачами, причепами, напівпричепами тощо;
- ◆ до будь-якого платного договору перевезення вантажів, коли місце прийняття вантажу до перевезення та місце доставки вантажу знаходяться в різних державах, з яких хоч би одна є учасницею цієї Конвенції;
- ◆ до перевезень вантажів державами, урядовими установами й організаціями;
- ◆ до випадків, коли транспортний засіб з вантажем (без його вивантаження) здійснює частину шляху морем, залізницею, внутрішнім водним чи повітряним шляхом.

Згідно з КДПВ, для здійснення автотранспортного перевезення укладається єдиний договір навіть у випадку його реалізації кількома перевізниками. Послідовні перевізники мають право укладати угоди між собою. Але умови цих угод не

повинні відхилитися від положень єдиного договору та зазначеної Конвенції.

Договір перевезення вантажу автотранспортом підтверджується накладною на перевезення вантажу, яка засвідчує прийняття вантажу перевізником, але не вважається товаророзпорядчим документом. Накладна складається в трьох примірниках. Перший вручається відправникові, другий додається до товару, третій залишається у перевізника. Іноді накладну складають у чотирьох примірниках, два з яких залишаються у перевізника. Накладну підписують відправник та перевізник. При доставці для розвантаження покупцеві, він вказує час прибуття автомашини для розвантаження і вибуття після розвантаження, підписує накладну і засвідчує підпис печаткою. Вантаж видається зазначеному в ній отримувачу.

Якщо до перевезення подається різноманітний або поділений на партії вантаж чи перевезення здійснюють різні транспортні засоби, то продавець і перевізник мають право вимагати окрему накладну на кожний транспортний засіб, кожен вид чи окрему партію вантажу. У накладній на міжнародне перевезення, зокрема, вказують: місце і дату її складання; назву та адресу відправника й перевізника; місце і дату прийняття вантажу до перевезення; місце його передачі отримувачеві; назву та адресу отримувача; прийняте позначення характеру вантажу і спосіб його упаковки, а у випадку перевезення небезпечних вантажів — їх звичайно визнане позначення; кількість вантажних місць, їх маркування та номери; вагу вантажу брутто або кількість вантажу, виражену в інших одиницях виміру; витрати, пов'язані з перевезенням (провізна плата, митні збори, додаткові та інші витрати, зроблені з моменту укладення договору до здачі вантажу); відомості, необхідні для виконання митних та інших формальностей. У випадку необхідності накладна може містити вказівки про заборону перевантаження; витрати відправника; суму накладного платежу, що підлягає відшкодуванню при здачі вантажу; оголошену вартість ванта-

жу та суму, що відповідає особливій зацікавленості у своєчасній доставці вантажу; інструкції відправника перевізнику стосовно страхування вантажу; узгоджений сторонами строк виконання перевезення; перелік документів, переданих перевізнику. Сторони договору перевезення можуть передбачити у накладній й інші вказівки, якщо визнають їх необхідними.

До автотранспортної накладної відправник додає необхідні документи. Наприклад, пакувальні листи, відвантажувальні специфікації, сертифікати якості, інші документи, необхідні для проходження товаром митного контролю. Відправник повідомляє й іншу інформацію на вимогу перевізника.

Здійснення автомобільних перевезень оплачується за тарифом з розрахунку за перевезення однієї тонни вантажу залежно від відстані. Передбачено також надбавки, знижки та штрафи відповідно до встановленої плати (тарифу).

Митний режим при перетині кордонів європейських держав автотранспортом регулює Митна конвенція про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП від 14 листопада 1975 року. Книжка МДП — це книжка міжнародного Дорожнього Перевезення, яка є документом, що застосовується для автомобільних перевезень вантажів через митні кордони кількох держав без їх перевантаження.

Міжнародні автомобільні перевезення характеризуються такими рисами:

- ♦ можливість забезпечити швидку та в повній цілості доставку вантажів у пункти призначення;
- ♦ доставка вантажів до отримувача може здійснюватися без перевантаження;
- ♦ велика мобільність перевезень;
- ♦ висока ефективність при перевезеннях вантажів на невелику відстань (до 200 км);
- ♦ ритмічність перевезення вантажів;

- ◆ залежність від дорожньої мережі;
- ◆ складність управління вантажем, який знаходиться дуже далеко від керуючого.

Найбільш активно автомобільний транспорт використовується для перевезення вантажів в/із країн Східної та Західної Європи, СНД та Туреччини, а також у якості складової змішаних перевезень.

Особливості міжнародних повітряних перевезень

Міжнародні повітряні перевезення регулюють декілька багатосторонніх договорів:

- ◆ Чиказька конвенція 1944 р. Вона встановила, що регулярне здійснення повітряних перевезень в іншу країну неможливе без спеціального дозволу тієї країни. Завдяки укладенню Чиказької конвенції склалася практика укладання двосторонніх угод про контроль за повітряними перевезеннями;

- ◆ Токійська конвенція 1963 р. про злочини і деякі інші дії на борту повітряного судна;
- ◆ Монреальська конвенція 1971 р. про припинення незаконних дій, спрямованих проти безпеки цивільної авіації;
- ◆ Гаазька конвенція 1971 р. про припинення незаконного захоплення повітряних суден;
- ◆ Конвенція для уніфікації деяких правил, що стосуються міжнародних повітряних перевезень, підписана у Варшаві 12 жовтня 1929 р. (Варшавська конвенція). Вона є основною міжнародною угодою, яка визначає умови повітряних перевезень пасажирів і вантажів. Її доповнюють Гвадалахарська Конвенція 1961 р. та гватемальський протокол 1971 р.

В Україні при здійсненні авіаперевезень керуються багатосторонніми, двосторонніми договорами про повітряне обслуговування, а також Повітряним кодексом, у якому вказано, що регулярні міжнародні польоти повітряних суден, під час яких повітряні судна перетинають державний кордон України

та іншої держави, здійснюються на підставі міждержавних домовленостей і міжнародних угод. Нерегулярні міжнародні польоти можуть виконуватися за спеціальними дозволами.

Згідно з нормами Варшавської конвенції договір перевезення оформляється складанням проїзного квитка — для пасажирів, багажні квитанції — для багажу, авіанакладної — для вантажу.

Авіанакладна складається у трьох оригінальних примірниках. Перший примірник, призначений для перевізника, та другий — для вантажоодержувача (супроводжує вантаж), підписує вантажовідправник. Третій примірник підписує перевізник. Його вручають вантажовідправникові після прийняття вантажу до перевезення. Вантажовідправник повинен подати в разі вимоги й інші документи чи інформацію. Якщо ці вимоги не виконані, відправник відповідає перед перевізником за будь-яку шкоду, що виникла внаслідок неподання ним документів чи інформації. Якщо перевізник готує документ на прохання вантажовідправника, він зобов'язаний це зробити як його агент. Таким чином, накладна і вказані у неї відомості є достатнім доказом укладення договору.

Права вантажовідправника:

- 1) може розпорядитися вантажем до його доставки одержувачу, якщо пред'явить свій примірник перевізного документа та сплатить усі витрати по перевезенню;
- 2) визначає порядок видачі вантажу в місці призначення;
- 3) зможе оголосити цінність вантажу й багажу при пред'явленні їх до перевезення.

Права вантажоодержувача:

- 1) має право вимагати від перевізника передання вантажу та перевізних документів після прибуття їх до місця призначення, сплати відповідних зборів та виконання інших вимог, указаних у перевізному документі;
- 2) може примусово здійснювати права від свого імені, а також діючи в інтересах іншої особи, за умови виконання усіх зобов'язань вантажовідправником за договором перевезення.

Плата за провіз вантажу авіатранспортом залежить від ваги вантажу, виду товару, кількості одиниць вантажу (наприклад, кількості контейнерів).

Вантажні тарифи поділяються на такі види:

1) основні — це тарифи, які встановлюються за провіз одного кілограма вантажу від пункту відправлення до пункту призначення. Основні тарифи поділяються на:

- ◆ нормальні, які є базовими для визначення знижок або доплат при утворенні класових, кількісних і спеціальних тарифів. Вони застосовуються на вантажі масою до 45 кг;
- ◆ кількісні, які, як правило, застосовуються авіакомпаніями, що експлуатують літаки великої місткості, і передбачають знижку для додаткових вагових категорій. Такі тарифи застосовуються на партії вантажу масою понад 45 кг, і розмір знижок збільшується зі збільшенням розміру партії вантажу;
- ◆ мінімальний збір, тобто мінімальна оплата за відправлення вантажу, що стягується за одну доставку в тому випадку, коли плата за перевезення за нормальним вантажним тарифом виявиться нижчою від мінімального збору (в основному дорівнює вартості перевезення вантажу масою 5 кг за нормальним тарифом);

2) класові тарифи, які застосовуються для перевезення вантажів певного виду (клітки для тварин, пінний вантаж, несупроводжуваний багаж, друкарська продукція й ін.). Вони обчислюються на підставі нормального наскрізного тарифу до 45 кг, що збільшується на відповідну відсоткову надбавку, а потім округлений результат збільшується на масу відправлення;

3) спеціальні тарифи — це пільгові вантажні тарифи і зі знижкою, які застосовуються для перевезень визначених категорій вантажів від/до визначених пунктів тільки в одному напрямку і узгоджуються між авіакомпаніями, що спільно експлуатують дану авіалінію.

Пасажирські тарифи поділяються на:

1) нормальні, які класифікуються на: а) наскрізні, які друкуються в тарифних довідниках і розрізняються за класами наданого обслуговування, сезонністю і за видом оформлення перевезень; б) пропорційні, які застосовуються, якщо немає наскрізних надрукованих тарифів між якими-небудь пунктами на необхідному маршруті;

2) спеціальні — це різні екскурсійні і пільгові тарифи, що мають чітко виражений сезонний характер, мають обмеження за терміном дії, періодом їхнього застосування і залежать від кількості пасажирів у групах та умов перевезення.

Багажний тариф — це норма безкоштовного провозу багажу, як зареєстрованого, так і незареєстрованого, котра обумовлена класом обслуговування. Для першого класу вона становить 30 кг, для економічного класу — 20 кг. Багаж, що перевезений понад нормою безкоштовного провозу, підлягає оплаті пасажиром.

Авіап перевезення характеризуються такими рисами:

- ◆ забезпечення високої швидкості доставки та збереження вантажу в дорозі;
- ◆ скорочення шляху;
- ◆ можливість перевезення вантажу в труднодоступні райони;
- ◆ високі витрати щодо доставки;
- ◆ узгодження маршрутів міжнародних перевезень авіакомпаніями різних країн.

**Послуги
транспортно-
експедиторських
підприємств**

Підприємства, які нерегулярно займаються зовнішньоторговельними операціями, як правило, звертаються до послуг спеціалізованих транспортно-експедиторських підприємств (ТЕП). Це зумовлено тим, що транспортна робота потребує спеціальних знань, великого практичного досвіду і при великій віддаленості від портів, кордонів дуже дорого коштує.

Міжнародна діяльність ТЕП протягом останнього часу значно поширилася. Вони здійснюють широкий комплекс послуг та дають змогу виробникам і споживачам сконцентрувати свою діяльність на профільних для себе операціях.

Перелік видів послуг, які надаються транспортно-експедиторськими фірмами, є досить значним і охоплює:

- ◆ вивчення кон'юнктури світового, регіональних та національних транспортних ринків, проведення комплексного маркетингового дослідження транспортного ринку;
- ◆ комплексну логістику, визначення оптимальних маршрутів транспортування вантажів;
- ◆ здійснення фрахтування, укладення та допомогу при укладенні транспортних контрактів;
- ◆ організацію завантажувальних та відвантажувальних робіт;
- ◆ організацію складування вантажів;
- ◆ оформлення необхідної документації, у тому числі передбачену митними процедурами та підготовку дозвільних, технічних, товаросупроводжувальних документів;
- ◆ надання консультацій замовникам;
- ◆ контроль за проходженням вантажів до місця призначення, у тому числі контроль за процесом власне транспортування, завантаження та відвантаження, складування тощо;
- ◆ здійснення розрахунків, які пов'язані з транспортуванням вантажів, фрахтом тощо;

Транспортно-експедиторським підприємствам, як правило, надається знижка за фрахт суден та інших транспортних засобів. Це зменшує фрахтові витрати їхніх клієнтів, тобто компенсує вартість послуг ТЕП.

14.5. Міжнародні транспортні коридори

Останнім часом все частіше використовується поняття “міжнародний транспортний коридор”. Разом з тим ще немає загальноприйнятого визначення цього поняття.

Як варіант визначення цього поняття запропонувала робоча група Європейської комісії з проблем розвитку транспортних коридорів. Це — наявність автомобільного, залізничного, водного та змішаних видів транспорту, які здійснюють свою діяльність у безпосередній близькості один від одного або на віддаленні на багато кілометрів, але орієнтованих в одному загальному напрямку. Офіційні представники України схильні до прийняття такого визначення, однак пропонують врахувати в ньому трубопровідний транспорт.

Основні функції сучасних транспортних коридорів — доставка вантажів найкоротшим шляхом і максимально швидко. При цьому виконуються і такі операції, як перевалка вантажів з одного виду транспорту на інший, оброблення, пакування, сортування тощо.

Для успішного вирішення цих завдань необхідна наявність розвинутої транспортної інфраструктури: автомобільних, залізничних шляхів; комплексів по перевалці, обробці вантажів, водних і повітряних шляхів, залізничних станцій, портів, терміналів, під'їздних шляхів, ремонтних підприємств, сфери послуг.

Особливо важливу роль у системі транспортних коридорів відіграє розвиток інформаційної інфраструктури, яка акумулює і передає інформацію про наявність вантажу, потреби в транспортних засобах, дозволяє контролювати строки проходження вантажів та їх збереженість [13].

Ідея міжнародних торговельних шляхів, які дозволяли б швидко, а значить і вигідно, доставляти вантажі від місця виробництва до місця споживання, виникла ще у стародавньому світі. Одними з перших були загальновідомі торговельні шляхи “з варяг у греки” та “Великий шовковий шлях”.

Сучасний етап розвитку МТК розпочинається із середини 80-х років ХХ ст., коли тенденція збільшення товарообміну між країнами Західної Європи і Азіатсько-Тихоокеанського регіону набула стійкого характеру.

Висуваються інтеграційні ініціативи, спрямовані на створення єдиного економічного простору в межах Старого світу для вільного руху товарів, капіталів і послуг. Набула поширення ідея розроблення загальноєвропейської транспортної політики.

Ця ідея була втілена в концепції трансєвропейських транспортних осей (Декларація комітету міністрів транспорту ЄЕС, 1983 р.), потім — інтермодальних транспортних мостів (I Загальноєвропейська конференція з транспорту, Прага, 1991). і, нарешті, міжнародних транспортних коридорів (II Загальноєвропейська конференція з транспорту, Кріт, 1994).

Тоді ж, на Критській конференції, були визначені дев'ять пріоритетних транспортних коридорів у напрямках захід — схід та північ — південь Європи, будівництво яких було оцінено в 50 млрд єкю зі строком завершення проекту до 2010 р.

Так утверджувались положення загальної європейської транспортної політики, які були проголошені Празькою декларацією 1991 р. і які стали обов'язковими для країн, які або вже увійшли, або мають наміри увійти до загальноєвропейського транспортного співтовариства [8].

16 грудня 1996 р. Кабінет Міністрів України прийняв постанову “Про першочергові заходи щодо створення національної мережі міжнародних транспортних коридорів”. Згідно з цією постановою, визначено транспортні коридори України, які включаються як складова частина мережі міжнародних транспортних коридорів. Це — чотири міжнародні транспортні коридори:

- ♦ №3 (Критський): Берлін/Дрезден — Вроцлав — Львів — Київ. Його маршрут по Україні залізничним транспортом проходить від державного кордону з Польщею до

Києва, через Львів, Тернопіль, Хмельницький, Жмеринку, Фастів, автомобільним транспортом від Краківця до Києва через Львів, Рівне та Житомир. Протяжність — 1640 км .

- ♦ №5 (Критський): Трієст — Любляна — Братіслава — Ужгород — Львів. Залізничним транспортом — державний кордон з Угорщиною, Словаччиною — Чоп — Львів; автомобільним — Косини — Чоп — Стрий — Львів. Протяжність — 1595 км.
- ♦ відгалуження 5а: автомобільним транспортом Сторожниця — Ужгород — Мукачеве;
- ♦ №7 (Критський): по р. Дунай;
- ♦ №9 (Критський): Гельсінкі — Київ/Москва — Одеса/Кишинів/Бухарест — Александрополіс. Протяжність — близько 3400 км.

Залізничним транспортом — державний кордон з Білоруссю — Чернігів — Київ — Козятин — Жмеринка — Роздільна — Кучурган — державний кордон з Молдовою;

Автомобільним транспортом — Нові Яриловичи — Чернігів — Київ — Любашівка — Платонове.

Відгалуження 9а: Роздільна — Одеса — Ізмаїл, з перспективною лінією Ізмаїл — Рені, далі на Румунію (залізничним транспортом), автомобільним — Любашівка — Одеса.

Відгалуження 9с: залізничним транспортом — Ніжин — Конотоп — Хутір-Михайлівський — державний кордон з Росією, далі на Москву.

Цією ж постановою затверджено перелік транспортних коридорів України, які пропонується включити як доповнення до мережі МТК:

1. Балтійське море — Чорне море (Гданськ — порти Чорного моря).

2. Євроазіатський (ЄАТК): Іллічівськ — поромна переправа через Чорне море — Грузія — Азербайджан — поромна переправа — Туркменістан.

3. Європа — Азія (на Волгоград, Макат, Чарджоу), проходить від державного кордону з Польщею, Угорщиною, Словаччиною до державного кордону з Росією через Львів, Фастів, Дніпропетровськ та Червону Могилу.

Відгалуження ЧЕР (Причорноморські країни): залізничним транспортом: Рені — Ізмаїл — Одеса — Іллічівськ — Миколаїв — Херсон — Колотівка — Дніпропетровськ — Ясинувата — Квашене; автомобільним: Рені — Ізмаїл — Одеса — Миколаїв — Херсон — Мелітополь — Бердянськ — Маріуполь — Новоазовськ.

Таким чином, відбувається відновлення старовинних торговельних шляхів “з варяг у греки” та “Великого шовкового шляху”. Термін реалізації МТК — 2010 рік.

В Україні створено акціонерне товариство “Українські транспортні коридори”, яке займається розробленням і реалізацією проектів щодо міжнародних транспортних коридорів. Так, у 2003 р. були затверджені до будівництва кілька нових автошляхів [110].

Західний кордон України (Косини) — Київ (через Івано-Франківськ, Хмельницький, Вінницю). Протяжність — 735 км. Дорога з’єднує по найкоротшій відстані 6 областей України (Закарпатську, Івано-Франківську, Хмельницьку, Вінницьку, Житомирську та Київську) і дає вихід до країн Західної Європи (Угорщину, Австрію, Югославію, Італію), а на сході через інші дороги — до Росії в Московському і Санкт-Петербурзькому напрямках. Проходить в межах транспортних коридорів № 3,5,9,10 та 11. Перспективна інтенсивність руху залежно від регіону коливається в межах 16,1 — 46,6 тис. авт/добу. Кількість смуг руху — 4-6. Орієнтовна вартість — 3785 млн дол. США.

Вінниця — кордон з Росією (через Кіровоград, Донецьк, Краснодар). Протяжність — 887 км. Дорога відмикає від дороги Західний кордон України (Косини) — Київ, проходить по території 7 областей України (Вінницькій, Черкаській, Кірово-

градській, Дніпропетровській, Запорізькій, Донецькій, Луганській) і дає вихід у південні регіони Росії в напрямку Волгограда, на Казахстан і далі до Середньої Азії, а також в напрямку Ростова-на-Дону і далі до Кавказького регіону; на заході, через інші дороги — до країн Західної Європи. Проходить у межах транспортних коридорів №10 і №11 і є продовженням коридорів № 3 і 5. Перспективна інтенсивність руху — 7,4 — 31,1 тис. авт/добу. Кількість смуг руху — 4. Разом з попереднім напрямком створить транспортну вісь країни в широтному напрямку. Орієнтовна вартість — 4054 млн дол. США.

Харків — Одеса (через Полтаву, Кіровоград). Протяжність — 565 км. Дорога проходить по території 5 областей (Харківській, Полтавській, Кіровоградській, Миколаївській і Одеській). Дорога в перспективі стане однією з опорних доріг України, яка забезпечить транзитні перевезення в напрямку країн Південно-Західної Європи, Чорноморського Економічного Співтовариства і Росії по найкоротшій відстані. Перспективна інтенсивність руху 9,3 — 18,8 тис. авт/добу. Кількість смуг руху — 4. Орієнтовна вартість — 2580 млн дол. США.

Ягодин (кордон з Польщею) — Керч (через Ковель, Луцьк, Хмельницький, Миколаїв, Херсон, Джанкой). Протяжність — 1223 км. Дорога проходить по території 8 областей України (Волинській, Рівненській, Тернопільській, Хмельницькій, Вінницькій, Одеській, Миколаївській, Херсонській) та Автономної Республіки Крим і дає вихід країнам Північної Європи на Кавказ, країни Чорноморського Економічного Співтовариства і далі — до країн Середньої і Центральної Азії. Проходить у межах транспортних коридорів №10 і №12, є безпосереднім продовженням європейського транспортного коридору № 1 Таллін — Рига — Варшава. Перспективна інтенсивність руху — 20 тис. авт/добу. Кількість смуг руху — 4. Орієнтовна вартість — 5580 млн дол. США.

Краковець — Підгайці. Протяжність -181 км. Дорога проходить по території Львівської та Тернопільської областей. Доро-

га починається на кордоні з Польщею в районі м. Краковець і примикає до дороги Західний кордон України (Косини) — Київ. Разом з іншими дорогами дає вихід з України, а також з Південних регіонів Росії, Кавказу по найкоротшій відстані до країн Центральної та Північної Європи. Проходить у межах транспортних коридорів №3 і №11. Перспективна інтенсивність руху — до 10,5 тис. авт/добу. Кількість смуг руху — 4. Перша черга цієї дороги Краковець — Львів забезпечує вихід на існуючу дорогу Київ — Чоп. Орієнтовна вартість — 661 млн дол. США.

У функціонуванні транспортного коридору Гданськ — Одеса зацікавлені як Польща, так і Україна. Його довжина становить 1514 км залізничним і 961 км автошляхами.

Значення цього шляху полягає в тому, що значно скорочується транспортування вантажів із країн Північної і Західної Європи до Близького Сходу та Північної Африки і навпаки. Скорочення відстані і перевезень порівняно з морським маршрутом навколо європейського континенту становить від 2000 до 3500 км.

Разом з Європейським транспортним коридором, до складу якого входять поромні переправи через Чорне і Каспійське моря, залізниці Закавказзя і Туркменістану, новий коридор забезпечить мінімальну відстань перевезень з країн Балтійського басейну до Кавказького регіону і Центральної Азії.

У сполученні Гданськ — Одеса першочергового значення набуватимуть комбіновані перевезення цінних вантажів, тому найголовнішими критеріями для нового коридору стануть їхні строки і збереженість.

Згідно з цим проектом шлях від Гданська до Стамбула через Одесу становитиме 3100 км, а протяжність магістралей нашою територією дорівнює 961 км. Крім того, очікується поява 15–20 тис. нових робочих місць, зростання прибутку на 25% від транзитних залізничних перевезень і на 5% — від роботи морських портів. Середньорічний економічний ефект на авто-

шляхах становитиме понад 230 млн грн, тобто термін окупності буде приблизно 10 років (для порівняння — доходи портів країн Балтії — 10 млрд. дол. на рік, причому — 90-95% — це транзитні вантажі) [56].

У 2003 р. розпочато будівництво сучасної автомагістралі Київ—Одеса, яка є частиною Дев'ятого міжнародного транспортного коридору, який забезпечує зв'язок між Балтикою та Білоруссю, з одного боку, і країнами Південної Європи — з іншого.

З 454 км, на які простягається дорога, 219 (ділянки Київ — Жашків та Червонознам'янка — Одеса) уже реконструйовано. Відповідно до спеціально прийнятого в травні 2003 р. закону, платною має стати лише одна ділянка: Жашків — Червонознам'янка. Ціна для легкових автомобілів становитиме 12 коп. за 1 км, а для вантажних та автобусів — 31 коп. (За словами фахівців “Укравтодору”, тарифи свідомо занижено, оскільки автомагістраль створюватиметься на основі вже наявної дороги, інакше платити за проїзд довелося б удвічі більше.) На дорозі планується побудувати 28 транспортних розв'язок на різних рівнях, включаючи шляхопроводи й тунелі, а в населених пунктах — надземні пішохідні переходи. Кількість місць в'їзду на автомагістраль обмежать і обладнають пунктами збору грошей за проїзд. Згідно з даними техніко-економічного обґрунтування, платною дорогою на першому етапі користуватимуться 26% водіїв, за три роки — 35%, а ще за чотири — 48%. Очікується, що поступово ця цифра зросте до 70%.

Коли було прийнято рішення в найкоротший термін побудувати платну автомагістраль, необхідно було 4,2 млрд грн: 2,715 — на реконструкцію решти 235 км і 1,5 млрд — на побудову безкоштовної “паралельної” дороги. Для початку інвестором виступила “Укрзалізниця”, яка надала кредит у 496 млн грн. Ще 19 млн грн надійшли від “Укравтодору”. Таким чином, було знайдено близько 515 млн грн. У жовтні 2003 р., за результатами переговорів між Президентом України та прем'єр-міністром Італії в ході Ялтинської конференції, Мінтранс та

італійська компанія “Torno Internazionale SpA” підписали генеральну угоду “Про співробітництво з реконструкції та експлуатації автомобільної дороги М-05 Київ — Одеса”.

Італійська сторона готова виділити на цей проект 450 млн євро. Перші 100 млн оформлені страховою компанією “Сачі” через комерційні банки Італії. Ще 150 млн від Євробанку будуть оформлені через квоту Італії і 200 млн — через бюджет Італії. При цьому до 25% кредиту італійці мають намір витратити лише на облаштування інфраструктури дороги Київ — Одеса: створення пришляхової мережі мотелів, кафе, ресторанів, АЗС тощо [91, с. 5].

Нову автотрасу планується побудувати в Миколаївській області. Передбачається провести реконструкцію 97-кілометрової ділянки магістралі державного і міжнародного значення Одеса — Мелітополь — Новоазовськ, яка перетинає територію області.

У результаті повинна підвищитися категорія дороги з другої до першої, що відповідає європейським стандартам. Фактично автотраса буде розширена вдвічі за рахунок добудування поруч з діючою дорогою ще однієї смуги руху так, що машини, які рухаються назустріч, будуть розділені, а рух буде більш безпечним. Також рух повинен бути розділений у місцях розташування на цьому шляху 7 мостів, 43 штучних споруджень, 2 залізничних переїзді. Для цього на кожному об'єкті потрібно вибудувати шляхопровід. Один такий шляхопровід уже діє в селищі Весняне, що на виїзді з міста Миколаєва.

Уряд України уже взяв кредит у 75 млн євро, з яких частина, призначена миколаївським шляховикам, буде витрачена на закупівлю нової автодорожньої техніки.

Траса Одеса — Новоазовськ входить відразу до двох транспортних коридорів — Євразійського і Причорноморського. Інтенсивність руху по “миколаївській ділянці” за добу досягає близько 15 тис. транспортних засобів. У літню пору, коли переїзди до морського узбережжя та в сусідню Одесу набагато частіше за добу проїжджає до 25 тис. автомашин [103, С. 3].

У вересні 1998 р. в Баку відбулася Міжнародна конференція “Відновлення стародавнього “шовкового шляху”, яка була присвячена налагодженню транспортного коридору “Європа – Кавказ – Азія” у розвитку програми Європейського союзу ТРАСЕКА, яка була запропонована у травні 1993 р. в Брюсселі.

Делегації 32 країн та 13 міжнародних організацій розглянули можливості відновлення стародавньої транспортної та інтеграційної артерії.

Старовинний “шовковий шлях”, починаючи з II ст. до н.е. об’єднав Японію, Китай, країни Центральної Азії, Кавказу та Європи. Це була одна з найбільших торговельних та культурних магістралей давності.

За останні роки реалізації програм ТРАСЕКА в 10 разів збільшився товаропотік на трасі Європа – Азія [101].

На конференції в Баку була прийнята основна багатостороння угода про міжнародний транспорт з розвитку євразійського нафтотранспортного коридору (ЄАНТК). Проект створення ЄАНТК може бути ефективним у випадку залучення до його реалізації інвестиційних ресурсів нафтогазових компаній – власників нафти каспійського регіону і активних операторів на ринку в Європі. Інтерес уже виявила група польських компаній “Golden Gates”, а також декілька провідних нафтових та фінансових компаній США. Українською частиною проекту ЄАНТК передбачено створення танкерного флоту, нафтоперевантажувального комплексу (терміналу) і трубопроводу. Також були підписані і 4 додаткові технічні документи з міжнародного торгового судноплавства, міжнародного залізничного транспорту, міжнародного автомобільного транспорту, митних процедур та оброблення документів.

Дія угоди розрахована на 10 років. Положеннями угоди регулюються міжнародні вантажні і транспортні перевезення між країнами, а також транзитні перевезення через території країн-учасниць.

Мета угоди – сприяти доступу до міжнародного ринку автомобільного, повітряного та залізничного транспорту і торго-

вельного судноплавства; сприяти міжнародним перевезенням вантажів, пасажирів і міжнародному транспортуванню нафти і газу, безпеці руху, збереженості вантажів, охороні навколишнього середовища.

Сторони зобов'язались гармонізувати транспортну політику, а також правові рамки у сфері транспорту, створювати рівні умови конкуренції між окремими видами транспорту.

Кожна сторона надає іншим право транзиту по своїй території міжнародних транспортних засобів, вантажів та пасажирів. Тарифи за послуги забезпечення транспортних перевезень будуть установлюватись на пільгових умовах. Узгодження пільгових умов і тарифів буде взаємним між учасниками угоди ¹.

Одним з найважливіших моментів створення транспортного коридору Європа — Кавказ — Азія є вирішення питання про маршрути поставки каспійської нафти. Створюються об'єктивні передумови для прокладання кількох маршрутів її транспортування.

Одним з них може стати українсько-польський. Це, по суті, природне продовження західного маршруту Баку — Супса.

Його переваги полягають у тому, що:

- ◆ по-перше, використання його як найкоротшого шляху ніж Чорним морем і Балтикою дасть змогу зменшити витрати на транспортування нафти на 8–9 дол. США за 1 т;
- ◆ по-друге, це маршрут, який проходить через сейсмічно безпечні і політично стабільні регіони;
- ◆ по-третє, ще один з комплексів, які вже реально зводяться. Це — будівництво терміналу під Одесою та єднального нафтопроводу Одеса — кордон України з Польщею;
- ◆ по-четверте, український маршрут передбачає збереження якості прикаспійської нафти і перероблення її на шляху транспортування до споживачів.

¹ Основной документ международной конференции "Восстановление старинного "Шелкового пути""// Вечерняя Одесса. — 1998. — 19 сент.

Для практичної реалізації цього проекту прийнято рішення про створення міжнародного консорціуму¹.

Завдяки своєму географічному розташуванню Україна має надзвичайно високий рейтинг для транзитних перевезень вантажів. Так, Польща, яка має менші територіальні можливості, отримує щорічно майже 4 млрд дол. прибутку від транспортних перевезень. У нас цей показник значно нижчий. Проблема полягає в наявності транспортних магістралей, що відповідають вимогам світових стандартів.

Вирішенню цієї проблеми сприятиме прийнята у березні 1998 р. Постанова Кабінету Міністрів України про програму створення і функціонування міжнародних транспортних коридорів².

Запитання для самоконтролю

1. У чому сутність міжнародних перевезень?
2. Яка специфіка та види правового регулювання міжнародних перевезень?
3. Які особливості ліцензування при здійсненні міжнародних перевезень?
4. Які фактори впливають на вибір транспорту?
5. У чому сутність базисних умов поставки товару?
6. Які особливості міжнародних морських перевезень?
7. Які особливості міжнародних залізничних перевезень?
8. Які особливості міжнародних автомобільних перевезень?
9. Які особливості повітряних перевезень?
10. Які послуги надаються транспортно-експедиторськими підприємствами?
11. У чому сутність міжнародних транспортних коридорів?
12. Які транспортні коридори проходять територією України?

¹ Урядовий кур'єр. — 1998. — 12 верес.

² Чорноморська коммунa. — 1998. — 12 верес.

Розділ 15. Валютно-фінансові та платіжні умови зовнішньоекономічної діяльності

Ключові терміни: міжнародні розрахунки; документарні та недокументарні форми розрахунків; інкасо; акредитив; банківський переказ; авансові платежі; чек; вексель; відкритий рахунок; пластикові картки; валюта ціни; валюта платежу; контрактні ціни; індикативні ціни; валютно-цінові застереження; цінові знижки; бартер; давальницька сировина; поставка комплектного обладнання; ліцензійна угода; підрядний контракт; лізинг; факторинг; форфейтинг.

15.1. Розрахунки у ЗЕД підприємства

Сутність та особливості розрахунків у сфері ЗЕД

Усі види ЗЕД пов'язані з міжнародними розрахунками.

Міжнародні розрахунки — це регулювання платежів за грошовими вимогами та зобов'язаннями, що виникають між юридичними та фізичними особами різних країн у процесі їх діяльності у світогосподарській сфері.

Природа міжнародних розрахунків та їх організація пов'язані з розвитком та інтернаціоналізацією товарного виробництва, яке є чинником руху власності у міжнародному обігу через незбігання часу виробництва, реалізацій і оплати товару, а також територіальними особливостями ринків збуту.

Міжнародні розрахунки охоплюють розрахунки із зовнішньої торгівлі товарами (звичайні товари, товари для подальшого оброблення, ремонт товарів, придбання товарів у портах транспортними установами тощо) та послугами (транспортні послуги, поїздки, зв'язок, будівництво, страхування, фінансові, комп'ютерні та особисті послуги), які роблять резиденти нерезидентам та навпаки, а також неко-

мерційних операцій, кредитів, позик, руху капіталів між країнами.

Переважна частина міжнародних розрахунків здійснюється в процесі міжнародних торговельних відносин.

Міжнародні розрахунки у зв'язку з рухом капіталу пов'язані з функціонуванням фінансових ринків, з рухом цінних паперів як у формі прямих, так і портфельних інвестицій.

Міжнародні розрахунки — це:

1) комерційні платежі за грошовими вимогами та зобов'язаннями, що виникають між підприємствами, банками, установами й окремими особами різних країн, пов'язані зі світовою торгівлею, міжнародним кредитом і прямими зарубіжними інвестиціями;

2) некомерційні платежі, пов'язані з перевезенням пасажирів, страхуванням, туризмом, переказом грошей за кордон тощо.

Міжнародні розрахунки бувають двосторонніми, коли вони здійснюються між двома країнами, або багатосторонніми, коли суми, виручені від реалізації товарів в одній країні, використовуються для платежів третім країнам.

Більшість міжнародних розрахунків здійснюється в порядку безготівкових розрахунків, через банки різних країн, які підтримують взаємні кореспондентські зв'язки, тобто відкривають один одному рахунки, зберігають на них грошові кошти у відповідній валюті і виконують платіжні та інші доручення на засадах взаємності. Робиться це так: банк у країні імпортера списує суму платежу з рахунка свого клієнта та зараховує її (або еквівалент в іноземній валюті) на рахунок іноземного банку — кореспондента, а банк у країні експортера списує цю суму з рахунку кореспондента та зараховує її на рахунок свого клієнта, що експортував свій товар.

Платежі готівкою з міжнародних розрахунків виконуються в основному під час подорожей за кордон делегацій, ту-

ристів або приватних осіб, які обмінюють у банках валюту своєї країни на відповідну іноземну валюту¹.

На стан платіжних розрахунків комплексно впливають численні чинники:

- ◆ економічні та політичні відносини між країнами;
- ◆ становище країни на товарних і грошових ринках;
- ◆ ступінь використання та ефективність державних заходів щодо зовнішньоекономічного регулювання;
- ◆ міжнародні торговельні правила і звичаї;
- ◆ регулювання міждержавних товарних потоків, послуг і капіталів;
- ◆ відмінності в темпах інфляції в різних країнах;
- ◆ стан платіжного балансу;
- ◆ банківська практика;
- ◆ умови зовнішньоторговельних контрактів та кредитних угод;
- ◆ конвертованість валют тощо.

Особливості міжнародних розрахунків полягають у такому:

1. Імпортери та експортери, їх банки вступають до певних відособлених від зовнішньоекономічного контракту відносин, пов'язаних з пересиланням, обробленням товаророзпорядчих і платіжних документів, із здійсненням платежу. Обсяг зобов'язань і розподіл відповідальності між ними залежать від конкретної форми розрахунків.

¹ *Готівкові розрахунки* — це платежі готівковими коштами підприємств, підприємців та фізичних осіб за реалізовану продукцію (товари, виконані роботи, надані послуги) та за операціями, які безпосередньо не пов'язані з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) та іншого майна.

Безготівкові розрахунки — це перерахування визначеної суми коштів з рахунків платників на рахунки одержувачів, а також перерахування банками за дорученням підприємств та фізичних осіб коштів, що були внесені ними готівкою в касу банку на підставі розрахункових документів на паперових носіях або в електронному вигляді.

2. Міжнародні розрахунки регулюються національними нормативними та законодавчими актами, міжнародними банківськими правилами та звичаями.

3. Міжнародні розрахунки є об'єктом уніфікації. Це зумовлено процесом інтернаціоналізації господарських зв'язків, універсалізацією банківських операцій. Наприклад, уніфікація вексельного законодавства, Уніфіковані правила для документарних акредитиву та інкасо, Правила щодо контрактних гарантій тощо.

4. Міжнародні розрахунки мають, як правило, документарний характер, тобто здійснюються проти фінансових і комерційних документів. До фінансових документів відносять: прості й переказні векселі, чеки, платіжні розписки.

До комерційних документів відносяться:

- ◆ рахунки-фактури;
- ◆ документи, які підтверджують відвантаження чи відправку товарів, або прийняття та відвантаження (коносаменти, залізничні, автомобільні, авіаційні накладні, поштові квитанції, комбіновані транспортні документи на змішані перевезення);
- ◆ страхові документи, оскільки експортні вантажі зазвичай застраховуються;
- ◆ інші документи — сертифікати, які засвідчують походження, масу, якість, аналіз товарів, митні, консульські розрахунки.

5. Міжнародні розрахунки здійснюються у різних валютах, а відтак, по-перше, на їх ефективність впливає динаміка валютних курсів; по-друге, нормальне функціонування міжнародних товарно-грошових відносин можливе лише за умови вільного обміну національної валюти на валюту інших країн. Іншими словами, найбільш ефективна участь тієї чи іншої країни у міжнародних торговельних розрахунках можлива лише на основі конвертованої валюти. У сучасній практиці розрахунки між банками різних країн з боргових вимог і зобов'язань здійсню-

ються в основному у ВКВ. У країнах з частково конвертованою валютою держава використовує валютні обмеження, що безпосередньо впливає на зовнішньоторговельні розрахунки.

Значну роль у міжнародних розрахунках відіграють колективні валюти, які з'явилися в 70-х роках ХХ ст.

Вони наділяються функціями міжнародних грошей як регіонального (регіональні валюти країн Європи, Азії, Африки, Латинської Америки), так і глобального характеру (спеціальні права запозичення — СДР). СДР введені МВФ 1 січня 1970 р. і використовуються в основному для міждержавних розрахунків. Європейська валютна одиниця — ЕКЮ емітується з 13 березня 1979 р. ЄВС для використання в офіційному та приватному секторах як валюта ціни і валюта платежу, замість якої в 1999 р. вводиться євро.

З 1 січня 2002 р. євро стала єдиною валютою в країнах ЄС, усі національні валюти країн-членів були вилучені з обігу та замінені на євро як у безготівковому, так і в готівковому обігу.

Із введенням євро Європейський центральний банк здійснює емісію лише в євро; комерційні банки проводять фінансові операції з ЄЦБ лише в євро; євро використовується в усіх міжбанківських розрахунках; навіть якщо міжнародні розрахунки або перекази здійснюються у валютах країн еврозони, банківська звітність ведеться в євро.

Згадаємо вимоги ЄС до фінансово-економічних показників країн, які хочуть користуватися євро:

- ◆ дефіцит держбюджету не може перевищувати 3% від ВВП;
- ◆ сукупний державний борг повинен становити не більше ніж 60% від ВВП;
- ◆ річна інфляція не може перевищувати середній рівень інфляції в трьох країнах ЄС з найбільш низьким рівнем інфляції (приблизно 3–3,3%) більше ніж на 1,5%;
- ◆ середнє номінальне значення довгострокових відсоткових ставок не повинно перевищувати 2% середнього

рівня цих ставок трьох країн ЄС з найбільш стабільними цінами ("9%);

- ♦ країни, які переходять до євро, повинні дотримуватися встановлених меж коливань валютних курсів у діючому механізмі ЄВС.

Перевага використання євро в міжнародних розрахунках:

1. Після введення євро реально вирішена проблема фактичної заміни національних валют країн — членів єврозони єдиною валютою та її використання як у внутрішніх розрахунках країн єврозони, які становлять 50% їх загального зовнішньоекономічного обігу, так і в розрахунках з іншими країнами (експорт товарів єврозони становить 36% світового експорту).

2. За різними оцінками, країни ЄС втрачали від 15 до 30 млрд ЕКЮ щорічно через причину циркуляції величезної кількості валют на досить тісному економічному просторі. Суб'єкти ринку ЄС, застраховуючись від можливих коливань валютного курсу, втрачали значну частину своїх активів (близько 45 млрд німецьких марок). На обмінні готівки однієї валюти на іншу населення єврозони втрачало близько 2 млрд німецьких марок за рік.

3. Оскільки євро починає широко використовуватись у міжнародних розрахунках, при операціях з різними фінансовими інструментами на міжнародних ринках, Центральні банки багатьох країн поступово розширюють його використання як резервної валюти.

4. Завдяки різниці масштабів цін дуже важко зіставляти ціни на однорідні товари різних країн-виробників. Уведення єдиного засобу платежу має можливість зіставляти ці вартості, що посилює конкуренцію між постачальниками товарів і послуг, особливо в умовах широкого використання систем електронної оплати. Це сприятиме підвищенню мобільності платежів і безперешкодному доступу до товару виробника в будь-якій точці Європи.

5. Кожний громадянин ЄС, виїжджаючи за межі своєї країни, зустрічається з тим самим масштабом цін і з тією самою валютою, що в його державі. Ідентичність основних економічних показників країн ЄС ліквідує практично всі перешкоди пересуванню громадян у рамках економічного простору об'єднаної Європи.

6. Забезпечується створення економічного простору, еквівалентного за населенням і потенціалом, для економік США та Японії.

7. Вирівнюються умови торгівлі для країн єврозони, поліпшуються їх конкурентні можливості.

8. Євро сприяє підвищенню прозорості ціноутворення, уніфікації бухгалтерського обліку, статистики, економічного аналізу та прогнозування і зіставлення результатів.

9. Стимулюється зростання ринку трансакцій (переказ грошових коштів на які-небудь цілі) та заощадження у євро. Ринок євро ставатиме дедалі ліквіднішим. Для інвесторів з'являються додаткові стимули деномінувати свої портфелі у євро і таким чином поглибити цей ринок.

10. З появою євро суттєво знизився ринок спекулятивних валютних операцій — вони перекидуються на ринки інших країн.

В Україні не стоїть питання про приєднання до зони євро, оскільки її економічні показники не дають можливості наблизитись до країн цієї зони. Проте, враховуючи той факт, що значна частина нашого зовнішньоторговельного обігу припадає на зону євро, для України введення євро має величезне значення. А тому питання виходу євро на внутрішній ринок України та відповідного формування валютних резервів Національного банку має першочергове значення.

З 5 січня 1999 р. комерційним банкам України дозволено:

- ♦ проводити за дорученням клієнтів конверсію поточних рахунків клієнтів, які були відкриті в євровалюті та в євро;

- ♦ здійснювати за дорученням клієнтів операції по конверсії євровалют в іншу або в євро за умови дотримання обмінних курсів, установлених Європейським центральним банком 31.12.1998 р.;
- ♦ уповноваженим комерційним банкам купувати та продавати євро на Українській та Кримській Міжнародній Валютній Біржах, якщо зобов'язання або вимоги резидентів України згідно з підтвердженим документом деноміновані в євровалютах або євро.

Використання колективних валют у міжнародних розрахунках зменшує залежність їх ефективності від курсових коливань, економічної та валютної політики країн-емітентів цих валют.

До основних суб'єктів міжнародних розрахунків відносяться експортери, імпортери та банки, що їх обслуговують. Вони вступають у відповідні відносини, які пов'язані з рухом товаророзпорядчих документів і операційним оформленням платежів.

Провідну роль у міжнародних розрахунках відіграють великі банки. Ступінь їх впливу в міжнародних розрахунках залежить від:

- ♦ масштабів зовнішньоекономічних зв'язків країни базування;
- ♦ застосування національної валюти країни базування;
- ♦ спеціалізації, фінансового стану, ділової репутації;
- ♦ мережі банків-кореспондентів.

Для здійснення розрахунків банки використовують свої закордонні відділення та кореспондентські відносини з іноземними банками. Кореспондентські відносини з іноземними банками супроводжуються відкриттям рахунків “лоро” (рахунків іноземних банків у даному банку) і “ностро” (рахунків даного банку в іноземних банках). Кореспондентські відносини визначають порядок розрахунків, розмір комісії, методи поповнення витрачених коштів.

Для своєчасного та раціонального здійснення міжнародних розрахунків банки зазвичай підтримують необхідні валютні позиції в різних валютах відповідно до структури та термінів наступних платежів.

З метою отримання більш високого прибутку банки прагнуть підтримувати на рахунках “ностро” мінімальні залишки. Вони віддають перевагу розміщуванню валютних активів на світовому ринку позичкових капіталів, у тому числі на євроринку.

**Ризики, які
виникають при
здійсненні
міжнародних
розрахунків**

При оформленні нового торговельного партнерства фірми та банки, котрі беруть участь у розрахунках, оцінюють насамперед ризики, які можуть виникнути в ході такого співробітництва [50, 52, 59, 67].

Ризик — це небезпека втрати з вини іншої сторони або внаслідок зміни політичної, економічної чи іншої ситуації в країні партнера. Зазнати втрат у ЗЕД може будь-хто з її учасників: експортери, імпортери або обслуговуючий банк.

У зовнішньоекономічній діяльності розрізняють чотири основні групи ризиків:

- ♦ ризик країни;
- ♦ банківський;
- ♦ валютний;
- ♦ ризик контрагента.

1. Ризик країни знаходиться за межами банківської системи або ділового партнера. До цього ризику відносяться насамперед політичні та економічні події в конкретній державі, які можуть призвести до втрат під час проведення зовнішньоекономічних операцій. Такі події знаходяться більшою мірою під контролем уряду цієї країни

Одним з глобальних чинників у сфері МЕВ є політична стабільність у країнах та регіонах, загальний політичний клімат у світі. Політична нестабільність, несприятливі події

(війни, революції, націоналізація, ембарго тощо) ставлять під сумнів можливість виконання сторонами своїх зобов'язань за контрактом. Наприклад, експортер не може відвантажити товари, оскільки вони можуть бути знищені або пошкоджені під час проведення військових дій або під час транзиту. У зв'язку з політичними подіями імпортер не має можливості здійснити оплату за отримані товари. З цих же причин банк експортера не має можливості переказати кошти на банк імпортера або банк імпортера не зможе здійснити покриття.

При оцінюванні політичних ризиків важливо вивчити політичну ситуацію в країні-партнера та країні транзиту. Мінімізації політичних ризиків може сприяти використання акредитивів, підтверджених банком стабільної країни, форфейтингових угод, експортного страхування та гарантії.

Важливу роль у ЗЕД відіграють економічні умови країни контрагента: наявність у неї валютних резервів, міра конвертованості валюти, інфляції, платіжний баланс тощо. Несприятливі економічні умови (дія мораторію, зміни у зовнішньоекономічному законодавстві, політика протекціонізму тощо) можуть завадити імпортеру виконати свої зобов'язання, а експортер може не виконати свою частину контракту через обмеження або заборону експорту. Банки в таких умовах можуть також виявитись неспроможними виконати свої функції. До засобів банківського страхування економічного ризику відносять:

- ◆ постійне спостереження за рейтингом країн, який публікується у спеціалізованих виданнях;
- ◆ установлення для окремих країн лімітів та їх регулярний перегляд;
- ◆ відкриття філій (представництв) у країнах партнерів і розміщення там своїх представників для вивчення точної ситуації на місцях.

При торговельних відносинах з економічно несприятливими країнами використовується більш короткий термін ви-

конання протилежною стороною зобов'язань за контрактом, ніж за угодами з економічно розвинутими державами.

Проблеми можуть також виникнути у зв'язку з істотними відмінностями в економічних структурах, юрисдикціях, діловій та банківській практиці в різних країнах. Відносно України варто відзначити, що досі не розроблена концепція захисту українського ринку, вітчизняного підприємництва. Український ринок став відкритим для неякісної імпоротної продукції, що має низькі екологічні характеристики.

Елементом ризику країни є ризик затримки переказу грошових коштів. Цей ризик пов'язаний з відмовою або неспроможністю з економічних причин країни імпортера здійснити платежі згідно з домовленістю або нездатністю країни експортера повернути авансові платежі. Держава може встановлювати обмеження як на переказ коштів, так і на їх конвертацію в інші валюти. З точки зору банків такі обмеження можуть призвести до того, що банк експортера не отримає переказ у відповідній валюті, а банк імпортера не здійснить переказ грошей на покриття або авансовий платіж у цій валюті. При цьому самі контрагенти здатні виконати свої зобов'язання за контрактом.

З метою страхування непереказу грошових коштів вивчається рейтинг країни, враховуються існуючі валютні обмеження та правила валютного регулювання у країні контрагента.

2. Банківський ризик пов'язаний з втратами, які можуть виникнути у зв'язку з недостатньою надійністю банку, незадовільною організацією управління банком. На діяльність банку як фінансової структури впливають чинники: навколишнє політичне й економічне середовище, конкуренція, акціонери, якість персоналу, технічне устаткування тощо.

З метою контролю за банківськими ризиками банки встановлюють нормативи і ліміти, які час від часу переглядаються, відстежують інформацію про фінансовий стан банків, постійно підвищують кваліфікацію співробітників.

Таким чином, оцінюючи ризикованість банківських операцій з обслуговування зовнішньої торгівлі, необхідно насамперед визначити ризик країни і ризик банку.

У міжнародній практиці відомі випадки, коли надійність банку оцінюється вище, ніж надійність країни в цілому. Прикладом може бути Південна Африка на початку 80-х років, де з політичних причин репутація банків була вищою, ніж країни в цілому. В інших випадках банківський ризик і ризик країни оцінюються приблизно однаково.

Банківський ризик оцінити легше, ніж ризик країни, оскільки аналіз банківських балансів дає можливість оцінити ліквідність і платоспроможність банку, передбачити можливості погіршення його позиції. При оцінюванні ризику країни такий аналіз зробити важче через непередбаченість дій окремих політичних діячів.

3. Валютні ризики — це загроза втрат у результаті змін курсу валют під час виконання контракту. Такі втрати виникають, зокрема, зі зміною курсу валюти ціни відносно валюти платежу в період між підписанням зовнішньоторговельного або кредитного контракту і здійсненням платежу за ним.

У випадку збігання валюти ціни і валюти платежу валютний ризик викликається зміною валюти контракту порівняно з національною валютою контрагентів або падінням купівельної спроможності валют.

Якщо валюта ціни і валюта платежу не збігаються, то експортер має збитки при зниженні курсу валюти ціни відносно валюти платежу, оскільки він отримує менший грошовий еквівалент зафіксованої в контракті вартісної величини. Аналогічним буде валютний ризик і для кредитора. Навпаки, для імпортера і боржника валютні ризики виникають при підвищенні курсу валюти ціни відносно валюти платежу, оскільки для її купівлі необхідно заплатити більше національної валюти.

У випадку, коли валюта ціни і валюта платежу збігаються, валютний ризик експортера виникає при девальвації валюти

контракту відносно його національної валюти. І навпаки, імпортер має збитки, якщо відбулась ревальвація валюти договору відносно своєї національної валюти.

Валютним ризикам надто піддаються експортери та імпортери готових виробів, особливо машин та устаткування, оскільки подібні контракти, як правило, укладаються на умовах відстрочки платежу. Отже, чим більший період між підписанням контракту і проведенням платежу по ньому, тим вища ймовірність валютних коливань і гостріша є необхідність проведення захисних заходів, спрямованих на відвернення валютних ризиків.

У міжнародній практиці використовують три основні способи для страхування ризиків:

- ◆ односторонні дії одного з контрагентів;
- ◆ взаємна домовленість учасників угоди;
- ◆ операції страхових компаній або банків. Інколи комбінується декілька способів.

Фірми можуть знизити свій валютний ризик за умови правильного вибору валюти ціни контракту, а також валюти платежу у випадку їх незбігання.

Для експортера вигідно встановлювати ціну контракту у “твердій валюті”, курс якої стабільний або має тенденцію до зростання. Для імпортера вигідна “слабка” валюта, курс якої постійно девальвує.

Інший спосіб страхування валютних ризиків, що використовується у світовій практиці, полягає у зміні строків платежів. Він називається “випередження і відставання”. Суть цієї тактики полягає в маніпулюванні строками розрахунків: дострокова оплата товарів і послуг при очікуваному підвищенні курсу валюти платежу або, навпаки, затримка платежу при прогнозованому падінні її курсу. Можливість дострокової оплати, а також розмір пені за несвоєчасну оплату фіксується в контрактах.

Фірми і банки використовують такий метод валютного страхування як збалансованість грошових вимог і зобов'язань, або

приведення у відповідність валютних доходів і витрат. Цей метод часто використовується фірмами, які укладають велику кількість міжнародних угод. Укладаючи угоди, банки повинні обирати ту валюту, яка допоможе повністю або частково закрити відкриті валютні позиції, які вже має клієнт. Це можливо при одночасному підписанні контрактів на експорт та імпорт в одній і тій самій валюті з приблизно однаковими строками виконання. Якщо підприємство займається одним видом діяльності, то більш доцільно укладати контракти з використанням різних валют, курси яких змінюються у протилежних напрямках.

Для страхування валютного ризику в контракті можуть використовуватися валютні застереження (більш детально це буде висвітлено у підрозділі 15.2).

Банківські, страхові та фінансові компанії також займаються страхуванням валютних ризиків. У банківській практиці використовують різні методи, зокрема хеджування, або створення зустрічних вимог і зобов'язань в іноземній валюті. Найбільш розповсюдженим методом хеджування є укладання форвардних, ф'ючерсних та опціонних угод.

З метою страхування валютних ризиків часто застосовуються обліково-дисконтні операції, за яких банк бере на себе не лише ризик валютних коливань, а й ризик неплатоспроможності боржника. Ці операції здійснюються як у формі документарного акредитива з відстрочкою платежу, так і на базі простого або переказного векселя. Широко використовуються операції з дисконтування векселів або форфейтинг.

4. Ризик контрагента.

У міжнародній практиці існує два види ризику контрагентів: ризик неплатежу та ризик невиконання контракту.

Ризик неплатежу виникає для експортера, якщо імпортер (боржник) неплатоспроможний, не бажає або затримує здійснення платежу. Імпортер ризикує, якщо здійснив авансовий платіж, оскільки у випадку невиконання контракту експортер може не повернути аванс.

Рекомендується використовувати такі заходи зі страхування ризику неплатежу контрагентами:

- ♦ перевіряти інформацію про ділового партнера (його репутація, кредитоспроможність, рівень менеджменту, загальний стан галузі промисловості, конкурентоспроможність товару);
- ♦ наполягати на наданні на свою користь платіжної та авансової гарантії, перевіряючи при цьому надійність і міжнародний авторитет гаранта;
- ♦ включати в контракт умови, які передбачають застосування штрафів у випадку затримки оплати.

Ризик невиконання контракту полягає в невиконанні сторонами умов контракту. Ризик експортера полягає в тому, що імпортер може анулювати або в односторонньому порядку змінити замовлення, а також не прийняти товар, виготовлений на його замовлення. Ризик імпортера полягає в тому, що експортер з технічних або фінансових причин може не виконати замовлення або виконати його з порушенням строків і умов поставки, кількості товару, його якості, асортименту, упаковки, умов транспортування тощо.

Для страхування даного виду ризику рекомендується включати в контракт умови, які передбачають фінансову відповідальність сторін за його виконання, активно використовувати банківські гарантії виконання зобов'язань.

Форми міжнародних розрахунків

При проведенні зовнішньоторговельних операцій важливим є правильним вибір форм розрахунків. Це дає змогу контрагентам зменшувати витрати та ризики невиконання протилежною стороною своїх зобов'язань за контрактом [50, 52, 63, 72].

Форми платежу (розрахунків) — це врегульовані законодавством країн-учасниць способи виконання грошових зобов'язань за зовнішньоторговельним контрактом. Порядок здійснення форм міжнародних розрахунків також регу-

люється міжнародними документами, які розробляються спеціально створеними організаціями — Міжнародною торговельною палатою, Комісією з права міжнародної торгівлі ООН тощо.

Розрахункові зобов'язання опосередковують здійснення платежів за товари, виконані роботи, надані послуги. Їх мета — належне оформлення переказу грошових коштів боржником кредитору.

Форми розрахунків варто відрізнити від розрахункових документів. Останні можуть мати таку саму назву, як і відповідна форма розрахунків (наприклад, акредитив, чек), однак вони виконують обліково-бухгалтерську та інформаційну функцію.

Форми міжнародних розрахунків умовно поділяються на документарні (акредитиви, інкасо) та недокументарні (платіж на відкритий рахунок, авансові платежі, банківський переказ, векселі та чеки).

Міжнародні розрахунки, що мають документарний характер, означають, що здійснюються вони на основі фінансових та комерційних документів. Це робить такі розрахунки надійними.

На вибір тієї чи іншої форми розрахунку впливають такі фактори:

- ♦ вид товару (наприклад, форми відрізняються залежно від поставок технічного обладнання, продовольчої групи товарів або медикаментів):
 - термін поставки;
 - наявність кредитної угоди;
 - платоспроможність і ділова репутація контрагента;
 - характер компромісу між контрагентами;
 - можливості банку, його надійність.

Форми міжнародних розрахунків різняться за розміром участі комерційних банків у їх проведенні:

- ♦ мінімальна участь банків — при банківському переказі (виконання платіжного доручення клієнта). Відповідно

досягається і мінімальне забезпечення платежу для експортера;

- ♦ середня участь — при інкасо (контроль за наданням, переказом товаророзпорядчих документів і видача їх платнику відповідно до інструкції довірителя);
- ♦ максимальна участь — при акредитиві (надання беніфіціару платіжного зобов'язання, яке реалізується при виконанні останнім умов акредитиву). Досягається максимальне забезпечення платежу для експортера, оскільки акредитив за своєю сутністю є грошовою гарантією оплати відвантаженого товару банком, що відкрив акредитив.

Країни світу використовують як документарні, так і недокументарні форми розрахунків, оскільки їх характеризує простота та дешевизна.

Країни з розвинутою ринковою економікою використовують переважно недокументарні форми розрахунків. Документарні розрахунки використовуються в розрахунках з країнами третього світу, з деякими країнами Східної Європи. Це дає можливість значно зменшити ризик неплатежу або неподавання товару.

В українській зовнішньоторговельній практиці широко використовуються документарні форми розрахунків. З розвинутими країнами Західної Європи, Північної Америки, Японією, які враховують підвищений ризик України та низьку платоспроможність українських партнерів, при розрахунках за імпортними операціями використовуються документарні акредитиви. При експортних операціях українські підприємства та банки використовують акредитиви в розрахунках з країнами третього світу, платоспроможність яких оцінюється низько. Водночас багато українських підприємств використовують і недокументарні форми розрахунків.

Та чи інша форма розрахунків може бути сприятливою для експортера та несприятливою для імпортера і навпаки, то-

му що містить певну частку ризику для кожного партнера. Кожний контрагент намагається наполягати на тій формі розрахунків, за якої він мав би найменший ризик.

Різні форми розрахунків щодо оцінювання ризику відображені в табл. 15.1.

Таблиця 15.1

Оцінювання ризику неплатежу/непостачання товару для контрагентів при різних формах розрахунків

Ранг ступеня ризику для експортера	Форми розрахунків	Ранг ступеня ризику для імпортера
1	Відкритий рахунок	6
2	Документарне інкасо з розстрочкою платежу	5
3	Документарне інкасо з негайною оплатою	4
4	Непідтверджений акредитив	3
5	Підтверджений акредитив	2
6	Авансовий платіж	1

Для оцінювання ризику для контрагентів при різних формах розрахунків використовується метод ранжування ступеня ризику: найбільшому ступеню ризику надається перший ранг, найменшому — останній. З таблиці видно, що авансовий платіж і платіж на відкритий рахунок перебувають на різних полюсах. Дані форми розрахунків становлять односторонні вигоди або експортеру, або імпортеру. Крім того, на відміну від документарного інкасо та акредитива, участь банку при цих формах значно менша, тому що вони є лише провідниками грошових коштів.

Механізм здійснення міжнародних розрахунків за допомогою інкасо

Розрахунки за інкасовим дорученням (інкасо) — це банківська операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта (експортера) отримує на основі розрахункових документів суму коштів, що йому належать, від платника (імпортера) за відвантажені йому товари чи надані послуги та зараховує ці

кошти на рахунок клієнта-експортера у себе в банку [17, 50, 52, 63, 67, 85].

Інкасо являє собою тільки інкасування паперів, і банк не гарантує оплату коштів експортеру за відвантажений товар чи надані послуги.

Експортер, щоб зменшити ризик несплати при цій формі, повинен вимагати надання імпортером гарантії платежу, яку видає банк, тобто банківської гарантії.

Розрізняють два види інкасо:

- ♦ чисте інкасо, тобто стягнення платежу за фінансовими документами, які не супроводжуються комерційними документами. До фінансових документів належать: тратта (переказний вексель), простий вексель, чек;
- ♦ документарне інкасо, тобто стягнення платежу за фінансовими документами, які супроводжуються комерційними документами, або тільки за комерційними документами. До складу документів можуть входити: термінова тратта або тратта на пред'явника; коносамент або інший транспортний документ; комерційні рахунки-фактури; свідоцтво про походження; страхові поліси або сертифікати.

У практиці міжнародних розрахунків частіше використовують документарне інкасо (див. додаток І).

У разі документарного інкасо банки спираються на "Уніфіковані правила по інкасо" (УПІ), які розроблені Міжнародною торговельною палатою у Парижі (зараз діє редакція 1996 р., публікація № 522). УПІ регулюють основні права та обов'язки учасників інкасо, визначають види інкасо, порядок подання документів до оплати та здійснення оплати, акцепту, повідомлення про проведення платежу, акцепту або про неплатіж та інші питання. До УПІ приєдналась більшість країн світу, в тому числі й Україна.

Таким чином, інкасова операція полягає в отримванні та зарахуванні банком платежу для клієнта. Вона протилежна ак-

редитиву, оскільки платник не має обов'язку заздалегідь перерахувати грошові кошти, їх ще тільки треба буде у нього за-требувати. Банки при документарному інкасо не беруть на себе зобов'язання здійснити платіж. Їх відповідальність зводиться до переказування та вручення документів проти сплати чи акцепту, але без власного зобов'язання здійснити платіж, якщо покупець не виконає або не зможе виконати своїх зобов'язань за інкасо.

Інкасо дає менше гарантій платежу продавцю, але набагато вигідніше платнику, який не заморожує своїх оборотних коштів. При використанні документарного інкасо продавець до моменту відвантаження товару ще не може бути впевнений у тому, що покупець зробить платіж, тому ця банківська операція підходить для здійснення платежів у таких випадках:

- ◆ продавець довіряє покупцеві, що він оплатить відвантажені товари чи надані послуги;
- ◆ стабільні політичні, економічні та правові умови в країні покупця;
- ◆ країна-отримувач не має імпорتنних обмежень (наприклад, валютний контроль), або вона надала всі необхідні дозволи.

Учасниками інкасової операції є:

- ◆ експортер (продавець, довіритель) — сторона, що виставляє документи на інкасо;
- ◆ банк-ремітент — банк, якому довіритель доручає здійснення операцій інкасо;
- ◆ інкасуєчий банк — банк (крім банку-ремітента), який бере участь в операції щодо виконання інкасового доручення;
- ◆ імпортер (покупець, платник) — сторона, що здійснює платіж або акцепт за отриманий товар.

Здійснення документарного інкасо умовно поділяють на три фази.

Фаза 1. Домовленість про умови інкасо.

Експортер визначає у своїй пропозиції умови платежу або узгоджує їх з покупцем у контракті на купівлю-продаж.

Фаза 2. Видача інкасового доручення та надання документів.

Після отримання замовлення або після укладення договору про купівлю-продаж продавець відвантажує замовлений товар або безпосередньо на адресу покупця або на адресу посередника. Одночасно він складає всі необхідні документи (рахунок-фактуру, коносамент, страховий сертифікат, свідоцтво про походження товару та ін.) і відправляє їх разом з інкасовим дорученням своєму банку (банку-ремітенту). Банк-ремітент передає документи з необхідними інструкціями інкасуєчому банку.

Фаза 3. Подання документів платнику.

Інкасуєчий банк інформує покупця про надходження документів, а також про умови їх одержання. Він приймає від покупця платіж або акцептований вексель і передає покупцеві документи. Сплатена сума по інкасо переводиться банку-ремітенту, який потім зараховує її на рахунок експортера.

Розрахунки у формі інкасо здійснюються за відповідною схемою (рис. 15.1). Схема містить такі кроки:

1-й крок — укладання контракту, в якому сторони обумовлюють через які банки проводитимуть розрахунки;

2-й крок — експортер здійснює відвантаження товару;

3-й крок — експортер отримує від перевізника транспортні документи;

4-й крок — експортер готує необхідні документи (розрахунки, коносаменти, сертифікати якості, фінансові документи-тратти, чеки тощо) і разом з інкасовим дорученням передає своєму банку.

5-й крок — банк-ремітент після перевірки наданих документів на відповідність вимогам, наведеним в інкасовому дорученні, відправляє їх разом з дорученням банку-кореспон-

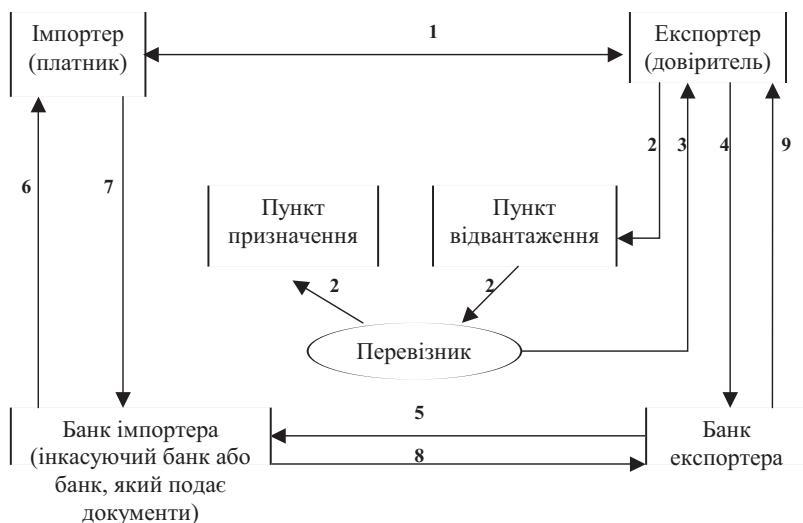


Рис. 15.1. Розрахунки за документарним інкасо

денту країни імпортера. В інкасовому дорученні банк експортера дає інструкції щодо переказування коштів, отриманих від імпортера, або щодо векселів, акцептованих імпортером (якщо такі направляються при інкасовому дорученні).

6-й крок — банк країни імпортера після отримання інкасового доручення та інших документів передає їх покупцеві (імпортеру) для перевірки з метою отримання від нього платежу (або акцепту тратт). Інкасуєчий банк може здійснювати подання платнику безпосередньо або через банк-представник. Банк країни імпортера надсилає повідомлення платнику про одержання інкасового доручення та прохання здійснити платіж. Документи видаються платнику тільки проти платежу (акцепту тратт).

7-й крок — банк імпортера одержує платіж від імпортера.

8-й крок — інкасуєчий банк переводить відповідну суму

(виручку) банку-ремітенту поштою, телеграфом, каналами СВІФТ (залежно від інструкцій).

9-й крок — банк-ремітент після одержання переводу зараховує суму виручки на рахунок експортера.

У тому випадку, якщо, відповідно до інструкцій, наведених у інкасовому дорученні, передбачена передача документів платнику проти акцепту, банк зобов'язаний передати платнику документи після одержання від нього акцептованого переказного векселя (тратти). Акцептуючи вексель, платник бере на себе зобов'язання здійснити платіж в обумовлені терміни.

Якщо відстрочка платежу, тобто надання експортером імпортеру короткострокового комерційного кредиту, не оформляється, банк на основі інструкції довірителя може видати документи платнику без оплати. При цьому експортер, звичайно, вимагає від імпортера банківську гарантію під забезпечення платежу за укладеною угодою. У цьому випадку документи видаються в обмін на письмове зобов'язання платника здійснити платіж в обумовлені терміни.

Витрати по здійсненню інкасових операцій включають:

1) комісійні за:

- ◆ вручення документів напроти акцепту або платежу;
- ◆ оплату акцепту;
- ◆ звільнення відвантаженого товару, який був адресований банку чи транспортному агенту, до розпорядження банку;

2) накладні витрати за:

- ◆ пролонгацію векселів;
- ◆ додаткову роботу з документами (повернення документів, протест та ін.);
- ◆ поштові збори;
- ◆ інші фактичні витрати.

Інкасова форма розрахунків має як переваги, так і недоліки (табл.15.2).

Переваги та недоліки інкасової форми розрахунків

Для експортера	
<p>1. Зменшення ризику довгострокової передачі товару. Банк захищає право експортера на товар до моменту оплати чи акцепту документів. Імпорттер може розпоряджатися товаром тільки після інкасування документів. Отримання платежу гарантовано, як тільки імпортер прийме документи.</p> <p>2. Збільшення конкурентоспроможності. Інкасо — менш тривалий та обтяжливий засіб досягнення домовленості, ніж акредитив. У експортера є можливість продати товар за нижчою ціною, збільшуючи свою конкурентоспроможність.</p> <p>3. Зручність. Банк може запропонувати ефективний засіб оброблення документів, здійснення розрахунків і зв'язків.</p> <p>4. Експортер має можливість одержати кошти від банку під акцепт або за урядовою програмою підтримки експортера</p>	<p>1. Тривалість проходження документів через банки і, відповідно, періоду їх оплати (акцепту), який може забирати від декількох тижнів до місяця та більше.</p> <p>2. Витрати по інкасо несе експортер. Додаткові витрати, які спричинені неплатежем чи відмовою від акцепту з боку імпортера. Імпортер має право відмовитись від оплати поданих документів або не мати дозволу на переказування валюти за кордон. У цих випадках банк не несе відповідальності. Експортер понесе витрати, пов'язані зі зберіганням вантажу, його страхуванням, продажем його третій особі або транспортуванням назад у свою країну.</p> <p>3. Експортер зобов'язаний здійснювати виробництво та транспортування товару авансом</p>
Для імпортера	
<p>1. Імпортер оплачує фактично відвантажений товар, оскільки платіж здійснюється тільки проти товаросупроводжуючих документів. Тобто форма інкасо є сприятливою для імпортера щодо вибору часу для платежу</p> <p>2. Зменшення витрат. Витрати на здійснення інкасо у вигляді банківської комісії незначні. У деяких випадках, відповідно до міжурядових або міжбанківських угод про взаємну торгівлю та розрахунки, комісія може взагалі не стягуватися. Крім того, імпортер може одержати вигоду з низької ціни купівлі (див. переваги для експортера)</p>	<p>1. Імпортер здійснює платіж або акцепт, не маючи можливості раніше перевірити якість товару.</p> <p>2. Нанесення шкоди репутації у випадку неплатежу або відмови від акцепту. Експортер може видати спеціальні інструкції щодо замовлення "протесту" від його імені, що дозволяє в подальшому подати офіційну скаргу</p>

**Механізм
здійснення
міжнародних
розрахунків за
допомогою
акредитива**

Акредитив є грошовим зобов'язанням банку, що видається ним за дорученням клієнта на користь його контрагента за договором, згідно з яким банк, що відкрив акредитив (банк-емітент), може здійснити постачальникові платіж або надати повноваження іншому банку здійснювати такі платежі за умов пред'явлення документів, передбачених в акредитиві [17, 50, 52, 63, 67, 86]. Іншими словами, документарний акредитив — це угода, згідно з якою банк зобов'язується на прохання клієнта-імпортера (заявника акредитива) здійснити оплату документів, які відповідають умовам акредитива, експортеру (бенефіціару), на користь якого відкрито акредитив.

Акредитивна форма розрахунків передбачає виконання низки умов та вимог, які мають бути виконані контрагентами та банками. Комерційні банки стають заінтересованими учасниками розрахункової операції поряд із зовнішньоторговельними партнерами. Це є специфікою акредитивної форми розрахунків.

Поряд з функцією забезпечення платежів, акредитив може виконувати кредитну функцію. Зобов'язання банку імпортера здійснити платіж допомагає експортеру одержати від свого банку кредит (наприклад, на виробництво товару). Акредитив може слугувати банку імпортера також як основа для кредиту (у випадках, коли банк при здійсненні акредитивної операції, може сподіватися, що буде розпоряджатися документами, які уособлюють власність на товар, бо товаросупроводжувальні документи засвідчують вимогу на видачу відправленого вантажу. Із передачею документів передається право на володіння товаром).

У світовій торгівлі за допомогою акредитиву здійснюється до 80% платежів. Це пов'язано з тим, що документарний акредитив є найменш ризикованим та найбільш дійовим інстру-

ментом забезпечення платежів. У країнах, де контролюється зовнішня торгівля, застосування акредитиву часто є необхідною умовою для здійснення експортно-імпортних операцій.

Сутність акредитиву полягає в одержуванні продавцем твердих гарантій платежу, а покупцем — повноцінних прав на відвантажений товар. Це можливо, коли гроші перераховуються платником лише при виконанні його контрагентом визначених умов, що і створює переваги, які має продавець, який домовився з покупцем щодо акредитивної форми оплати. Тому акредитив часто розглядається не тільки як форма розрахунків, але і як своєрідне забезпечення платежу за товари (роботи, послуги).

Відносини за акредитивом, які виникають між банком та клієнтом-платником (імпортером), а також між банком та одержувачем коштів (експортером), не пов'язані із договором купівлі-продажу, який укладається між експортером та імпортером. Відокремлений характер цих відносин відбивається у тому, що банки не зобов'язані перевіряти відповідність умов акредитива (вказівок про зміну умов, достроковому закритті тощо) договору між платником та одержувачем.

При розрахунках акредитивом банк, який його виставляє, діє від свого імені, але за рахунок коштів клієнта. Таким чином, відносини за акредитивом розглядаються як різновид договору комісії.

Бенефіціар за акредитивом не може скористатися на свою користь договірними відносинами, що існують між банками або між стороною, яка дала наказ відкрити акредитив, і банком емітентом. Під час операцій з акредитивом зацікавлені сторони мають справу тільки з документами, а не з товарами, послугами і/або іншими видами виконання зобов'язань, до яких можуть належати документи.

Акредитиви виставляються банками на підставі доручення або заяви клієнта (імпортера), які фактично повторюють

усі умови розділу контракту, що стосується платежів (див. додатки Й, К, Л, М).

Використання акредитивів для міжнародних розрахунків регламентується Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів, розроблених Міжнародною торговельною палатою (зараз діє редакція 1993 р., публікація № 500), до яких приєдналися понад 160 країн світу, серед них — Україна. Уніфіковані правила визначають основні поняття та види акредитивів, способи та порядок застосування, обов'язки та відповідальність банків, вимоги до документів, що подаються разом з акредитивом, а тому в кожний документарний акредитив обов'язково включається застереження, що Правила є невід'ємною складовою частиною такого акредитиву.

В Україні використання акредитива в міжнародних розрахунках також регулюється “Положенням про порядок здійснення уповноваженими банками операцій за документарними акредитивами в розрахунках за зовнішньоекономічними операціями”

Учасниками розрахункової операції за акредитивом є:

- ◆ покупець-імпортер (акредитоводавець), який звертається до банку з проханням про відкриття акредитива;
- ◆ продавець-експортер (бенефіціар), якому адресовано акредитив і на користь якого буде здійснено платіж;
- ◆ банк-емітент (банк імпортера) — банк, який відкриває акредитив за дорученням клієнта або звертається з проханням до іншого банку відкрити акредитив за його дорученням і за його рахунок;
- ◆ авізуючий банк (банк експортера) — банк, який сповіщає експортеру про відкриття на його користь акредитива та передає його текст.

Процедура здійснення акредитивної операції поділяється на три фази.

1 фаза. Угода про відкриття акредитива. Розглядається пропозиція щодо умов поставки товару. Експортер надає потенційному покупцеві свою пропозицію і під час переговорів з покупцем обговорює умови акредитива.

2 фаза. Доручення на відкриття акредитива. Ця фаза пов'язана з підписанням умов поставки товару та його оплати. Імпортер дає експортеру замовлення на поставку товару, відповідно підписавши договір з купівлі-продажу. Водночас він дає своєму банку доручення на відкриття акредитива.

3 фаза. Використання акредитива. Експортер поставляє замовлений товар і надає банку документи на оплату.

Розрахунки акредитивами здійснюються за схемою, яка наведена на рис. 15.2. Схема містить такі кроки:

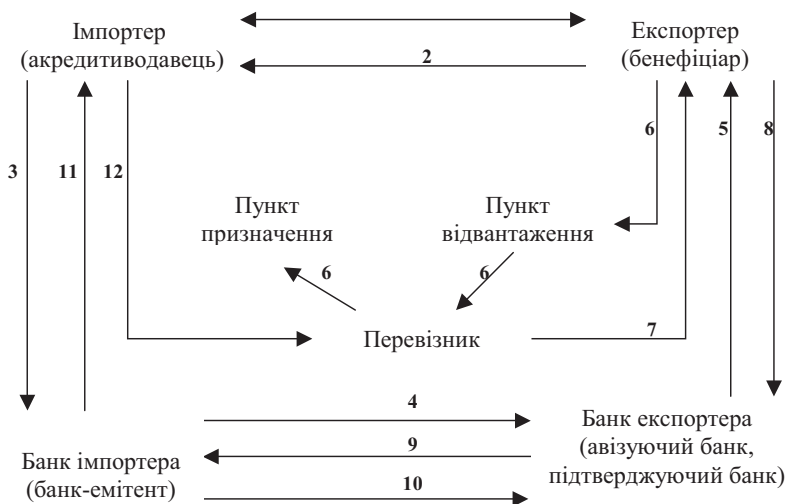


Рис. 15.2. Розрахунки за документарним акредитивом

1-й крок — експортер та імпортер укладають між собою угоду, в якій вказують, що розрахунки буде здійснено у формі документарного акредитива.

2-й крок — експортер готує товар до відвантаження, про що повідомляє імпортера.

3-й крок — одержавши повідомлення експортера, імпортер подає своєму банку доручення (заяву) на відкриття акредитива.

У заяві банку доручається відкрити акредитив на умовах, які перелічені в ньому та відповідають укладеному контракту. В заяві вказуються:

- ◆ акредитиводавець і бенефіціар;
- ◆ дата та місце закінчення акредитива;
- ◆ вид акредитива;
- ◆ авізуючий банк і банк, який підтверджує акредитив;
- ◆ спосіб відвантаження товару та виконання акредитива;
- ◆ опис товару та умов поставки;
- ◆ перелік документів, проти яких виконується акредитив;
- ◆ дата першого відвантаження;
- ◆ термін, протягом якого повинні бути надані документи;
- ◆ номер рахунку, з якого банк списує кошти на оплату товару і комісійні банків.

4-й крок — банк-емітент після оформлення відкриття акредитива направляє акредитив іноземному банку, що обслуговує експортера (авізуючий банк), який перевіряє його достовірність і сповіщає експортера про відкриття та умови акредитива. На цьому етапі можуть виникнути два моменти щодо гарантії акредитива.

1. Отриманий від емітента акредитив може бути авізований банком без зобов'язань з його боку. У цьому випадку авізуючий банк тільки перевіряє наявність документів за зовнішніми ознаками. Він не бере на себе жодних зобов'язань щодо гарантії платежу експортеру.

2. Банк-емітент може звернутись до авізуючого банку, дати підтвердження відкритому акредитиву, тобто додати власну гарантію платежу. У цьому разі такий банк виступає в ролі банку, що підтверджує цей акредитив. Тоді акредитив має га-

рантії двох банків, один з яких перебуває в країні експортера, а другий — у країні покупця.

5-й крок — передавання відкритого акредитива експортеру (бенефіціару), який перевіряє відповідність його умовам контракту.

6-й крок — експортер відвантажує товар імпортеру, якщо згоден з умовами відкритого на його користь акредитива.

7-й крок — експортер отримує від перевізника транспортні документи.

8-й крок — передача експортером транспортних та інших документів, передбачених умовами акредитива, у свій банк (авізуючий).

9-й крок — банк експортера перевіряє всі документи щодо їх відповідності умовам акредитива та надсилає їх банку-емітенту для оплати або акценту. У супроводжувальному листі зазначається порядок зарахування виручки на рахунок експортера.

10-й крок — банк-емітент перевіряє документи та здійснює платіж банку експортера. На суму платежу дебетується рахунок імпортера, а банк експортера зараховує відповідні кошти на рахунок експортера.

11-й крок — імпортер одержує від банку емітента всі комерційні документи.

12-й крок — імпортер за комерційними документами одержує у власність товари від перевізника.

Зовнішньоторговельні банки несуть повну відповідальність за своєчасну оплату поданих бенефіціаром документів, якщо ці документи повністю відповідають умовам акредитива, а також за своєчасне регулювання й усунення виявлених у документах розбіжностей шляхом проведення необхідної роботи зі своїми клієнтами — бенефіціаром для авізуючого банку і наказодавцем акредитива для банку-емітента.

Відповідно до Уніфікованих правил у практиці міжнародних розрахунків можуть застосовуватись різні види документарних акредитивів:

- ◆ відзивні та безвідзивні;
- ◆ підтверджені та непідтверджені;
- ◆ переказні (трансферабельні);
- ◆ револьверні (відновлювальні);
- ◆ компенсаційні;
- ◆ покриті та непокриті;
- ◆ резервні.

Відзивний акредитив відкриває банк імпортера, а банк експортера підтверджує цей акредитив. Але банк імпортера може змінити та навіть анулювати дію акредитива в будь-який час без згоди експортера (бенефіціара). За таких умов банк-емітент має сплатити банку, уповноваженому здійснити платіж, певну суму компенсації. На практиці такі акредитиви використовують у розрахунках між підприємствами, що мають довготривалі комерційні відносини та довіряють одне одному, оскільки значно зростає комерційний ризик. Тобто відзивний акредитив не надає експортеру достатньої гарантії. Необхідно пам'ятати, що в дорученні на відкриття акредитива необхідно чітко вказувати його форму, бо якщо вона відсутня, то акредитив вважається відзивним.

Безвідзивний акредитив не може бути змінений або анульований без угоди зацікавлених сторін. Він дає експортеру високий ступінь гарантії того, що його поставки, послуги будуть оплачені, як тільки він виконає умови акредитива.

Безвідзивні акредитиви з точки зору додаткових гарантій платежу поділяються на підтверджені та непідтверджені.

Підтвердження акредитива здійснюється через надання гарантії платежу іншим (третім) банком, який бере на себе зобов'язання сплатити за документами, що відповідають умовам акредитива, в разі, якщо це не зможе зробити банк-емітент. Підтверджений власним банком акредитив надає більше гарантії експортеру.

При здійсненні розрахунків за **непідтвердженим акредитивом** відповідальність за виконання платежу несе тільки

банк-емітент. Банк-експортера лише авізує бенефіціару відкриття акредитива. Він не бере власного зобов'язання його проводити на документах за свій рахунок. Бенефіціар погоджується на безвідзивний непідтверджений акредитив, якщо політичний ризик і ризик переказування коштів незначні і це дає змогу провести операцію швидко.

Переказний (трансферабельний) акредитив — це зобов'язання банку, за яким бенефіціар (перший бенефіціар) може уповноважити обслуговуючий його банк передати своє право на отримання коштів повністю або частково одному або кільком постачальникам (другому бенефіціару). Такий вид розрахунків застосовується тоді, коли бенефіціар не є постачальником або поставка здійснюється через торговельного посередника.

Після отримання від банку повідомлення про відкриття такого акредитива торговельний посередник може доручити банку переказати акредитив на свого постачальника або на другого бенефіціара. При цьому переказування, як правило, має відповідати умовам першого акредитива.

Переказаний акредитив може бути переказаний лише один раз, тобто другий бенефіціар не може переказати його третьому бенефіціару.

Використання переказного акредитива має певні переваги для посередників:

- ◆ дає змогу посередникові не використовувати своїх власних коштів і кредитних можливостей банку;
- ◆ переказні акредитиви можуть бути використані в такий спосіб, що покупцеві залишається невідомою особа першого постачальника.

Револьверний акредитив використовується, коли покупець віддає розпорядження поставляти замовлений товар частинами через відповідні проміжки часу (договір про поставки партіями). Цей акредитив покриває вартість часткових поставок.

Його перевагою є те, що не потрібно на кожну партію товару відкривати новий акредитив, а також отримується економія на канцелярських та інших витратах.

Компенсаційний акредитив являє собою другий акредитив, який гарантується першим, що називається основним. Бенефіціар за першим акредитивом, як правило, є посередником, який, у свою чергу, відкриває акредитив на користь постачальника товару. У правовому відношенні основний і компенсаційний акредитив не пов'язані між собою і є самостійними різновидами. Однак при відкритті компенсаційного акредитива треба враховувати відповідність умов його відкриття умовам основного акредитива.

Покриті документарні акредитиви — це акредитиви, при відкритті яких банк-емітент попередньо надає в розпорядження виконуючого банку валютні кошти (покриття), що належить імпортеру, на суму акредитива на термін дії зобов'язань банку емітента з умовою можливості їх використання для платежів за акредитивом.

Непокриті акредитиви — це акредитиви, які підтверджуються банками без попередньо зарезервованих ними коштів клієнтів на своїх рахунках для оплати товару (послуги) за акредитивом. Такі акредитиви використовуються тоді, коли банки повністю довіряють один одному та своїм клієнтам, а ризики, пов'язані з переказуванням коштів, мінімальні. На практиці найчастіше використовуються непокриті акредитиви.

Резервні акредитиви за своєю сутністю схожі з умовною гарантією, яка надається банком-емітентом. За їх допомогою можуть бути гарантовані такі платежі та послуги:

- ◆ виплата за векселями, які підлягають оплаті після пред'явлення;
- ◆ погашення банківських кредитів;
- ◆ оплата товарних поставок;
- ◆ виконання договорів підряду на проведення робіт або надання послуг.

Акредитивна форма розрахунків є найскладнішою та дорогою. За кожну операцію, за підвищені кредитні ризики банки беруть вищу комісію, ніж при інших формах розрахунків. Банки використовують спеціально встановлені тарифні ставки комісійних зборів та поштово-телеграфних витрат, витрат за користування системою SWIFT.

Витрати, пов'язані з відкриттям акредитива, як правило, бере на себе покупець, але він може вимагати від експортера, щоб він узяв на себе усі витрати та комісії або їх частку.

Банки можуть використовувати такі види комісійних¹:

- ◆ попереднє авізування (20–50 дол.);
- ◆ авізування документарного акредитива (0,1–0,15%, при цьому \min – 40 дол., \max – 500 дол.);
- ◆ відкриття та підтвердження акредитива (0,1–0,3%);
- ◆ переказ трансферабельного акредитива (0,2%, при цьому \min – 50 дол., \max – 1000 дол.);
- ◆ платежі, негоціація, перевірка, прийняття та відправлення документів (0,1–0,3%);
- ◆ зміна умов акредитива (20–50 дол.);
- ◆ акцепт тратт (0,1–0,15%);
- ◆ поштово-телеграфні витрати;
- ◆ витрати на відправлення повідомлень по системі SWIFT;
- ◆ отримання документів, які відрізняються від умов акредитива (30–100 дол.);
- ◆ анулювання акредитива (30–50 дол.);
- ◆ комісійні за акредитивом за платіж у розстрочку (0,1–0,15%);
- ◆ платіж на користь бенефіціара (0,2–0,5%) тощо.

Основні переваги та недоліки документарних акредитивів (безвідзивних, як найпоширенішої форми) наведені в табл. 15.3.

¹ Тарифи на акредитивні послуги українських банків [50].

Таблиця 15.3

Переваги та недоліки акредитивної форми розрахунків

Переваги	Недоліки
Для експортера	
<p>1. Мінімальний ризик неоплати товару експортера. Банк не може відмовитися від оплати за повністю відповідними документами, якщо взяв на себе безвідзивне зобов'язання виконати це.</p> <p>2. Оплата банком проводиться швидше та зручніше, ніж інкасо від експортера.</p>	<p>1. Зниження конкурентоспроможності. Продавець може обмежити себе або свій ринок та може зазнавати труднощів з пошуком покупців, бо імпортер несе великі витрати і має значний обсяг роботи з документами</p>
<p>3. Вексель, акцептований банком, може бути дисконтований, якщо в країні існує ринок цих фінансових інструментів. Це забезпечує успіх у фінансуванні.</p> <p>4. Гнучкість відносно умов платежу.</p> <p>5. Міжнародна правова надійність.</p> <p>6. Використання практично в усіх країнах</p>	
Для імпортера	
<p>1. Використання практично в усіх країнах.</p> <p>2. Гнучкість щодо умов платежу.</p> <p>3. Безпека. Оплата відбувається лише після пред'явлення відповідних для акредитування документів, які підтверджують відвантаження товару. Завдяки фінансовим термінам гарантується вчасне виконання відвантаження та терміну дії акредитива</p>	<p>1. Імпортер несе великі витрати за акредитивом і має значний обсяг роботи з документами, що займає багато часу на оформлення.</p> <p>2. Покупець здійснює оплату, не маючи можливості попередньо перевірити якість товару</p>

В Україні у загальному обсязі міжнародних розрахунків частка операцій з акредитивами кожен рік зростає. Співвідношення імпортно-експортних угод становить 60 на 40%, і така тенденція спостерігається майже в усіх банках. Банки вважають дану форму розрахунків більш надійною і постійно розширюють перелік послуг при здійсненні зовнішньоекономічних розрахунків та наданні банківських гарантій.

Банківський переказ

Банківський переказ відноситься до недокументарних форм розрахунків. Він є складовим елементом інших форм міжнародних розрахунків (акредитиви, інкасо, чеки, векселі).

Банківський переказ — це розрахункова банківська операція, яка являє собою доручення комерційного банку своєму банку-кореспонденту сплатити відповідну суму грошей на прохання та за рахунок переказника іноземному отримувачу (бенефіціару) із зазначенням способу відшкодування банку-платнику сплаченої ним суми.

Банківський переказ полягає у пересиланні платіжного доручення одного банку іншому.

Платіжне доручення — це розрахунковий документ, який містить доручення платника банку, що його обслуговує, здійснити переказ указаної в ньому суми грошових коштів зі свого рахунка на рахунок одержувача.

Схема розрахунку платіжними дорученнями відображена на рис. 15.3. Схема містить такі кроки:

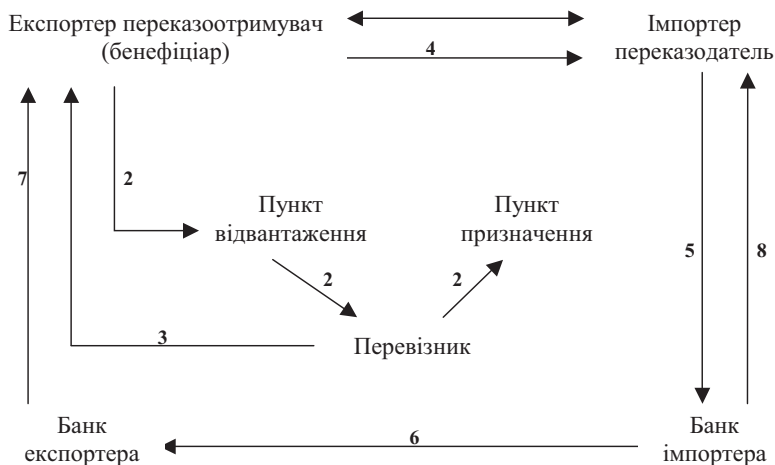


Рис. 15.3. Банківський переказ

1-й крок — укладання контракту купівлі-продажу. В розділі “Умови платежу” вказується, що розрахунки за поставлений товар робитимуться у формі банківського переказу.

2-й крок — експортер відвантажує товар.

3-й крок — експортер отримує товарні документи від перевізника.

4-й крок — експортер відправляє повідомлення про відвантаження та інші комерційні документи імпортеру (отримання товару).

5-й крок — заява на переказ.

6-й крок — платіжне доручення від імені банку імпортера на переказ іноземної валюти.

7-й крок — перевірка банком експортера правильності платіжного доручення, списання грошей з рахунка банку імпортера, зарахування отриманої суми на рахунок експортера, витяг з розрахункового рахунка про зарахування суми.

8-й крок — витяг з розрахункового рахунка про списання суми.

Переказування коштів за кордон здійснюється на основі заяви на переказ, у якій вказується:

- ◆ сума переказу в іноземній валюті (цифрою та прописом);
- ◆ спосіб виконання переказу (поштою, телеграфом, каналами СВІФТ);
- ◆ назва сторони, що отримує переказ, її адреса та номер рахунка в банку;
- ◆ назва банку, клієнтом якого є той, хто отримує переказ;
- ◆ мета та призначення переказу;
- ◆ номер і дата зовнішньоторговельного контракту;
- ◆ назва товару;
- ◆ номер рахунка клієнта, з якого має бути списана сума переказу, а також можливі витрати та комісія за виконання переказу.

При здійсненні грошових переказів щодо оплати робіт та послуг нерезидентів, платники повинні дотримуватися вимог Постанови правління НБУ [38].

Банки не несуть ніякої відповідальності за платіж (поставка товару, передання документів, а також сам платіж не входить у функції банку до моменту подання платіжного доручення). Тому вони несуть мінімальну відповідальність і стягнуть мінімальну комісійну винагороду. Комісію, як правило, бере банк імпортера з переказодавця (розмір комісії визначається банком і виражається у відсотках).

Банківський переказ надає більше переваг імпортеру ніж експортеру, бо імпортер отримує товар і документи, як правило, до моменту оплати.

Авансові платежі Авансовий платіж — це недокументарна форма розрахунків. У літературі його найчастіше відносять до способу платежу, що залежить від механізму оплати товару по відношенню до моменту його фактичної доставки.

Авансовий платіж — це грошова сума або майнова цінність, яка передається покупцем-імпортером продавцю-експортеру до відвантаження товару в рахунок виконання зобов'язань за контрактом.

Авансовий платіж виконує дві функції:

- ♦ кредитування імпортером експортера;
- ♦ забезпечення зобов'язань, які прийняті імпортером за контрактом.

Аванс може виступати у двох формах:

- ♦ товарній, яка передбачає передання імпортером експортеру сировинних матеріалів або комплектуючих, необхідних для виготовлення замовленого обладнання;
- ♦ грошовій, яка передбачає сплату покупцем узгодженої за контрактом суми в рахунок належних за договором платежів до відвантаження товару (надання послуги), а іноді навіть до початку виконання контракту.

Авансові платежі використовують у таких випадках:

- ♦ експортер не впевнений у платоспроможності імпортера;

- ◆ нестабільна в країні покупця економічна та політична ситуація;
- ◆ при поставці дорогого обладнання, яке виготовлене за індивідуальним замовленням;
- ◆ при поставках рідкісних дефіцитних товарів, а також товарів стратегічного призначення;
- ◆ при тривалих строках дії контракту.

Розмір авансу залежить від мети авансу, характеру та новизни товару, його вартості, строку виготовлення тощо. Аванс може надаватися як у розмірі повної вартості контракту, так і у вигляді частки, відповідного відсотка від неї.

Для експортера найвигіднішим є авансовий платіж на загальну суму контракту або попередня оплата. Переваги попередньої оплати:

- ◆ експортер захищений від ризику того, що іноземний покупець відмовиться або буде неспроможний заплатити за товар, який йому вже відвантажили;
- ◆ експортер отримує у своє розпорядження вільні кошти, які він може використати на закупівлю сировини, виплату заробітної плати, технічне оснащення підприємства тощо;
- ◆ експортер звільняється від необхідності звертатися до банку за кредитом зі сплатою відсотків та інших витрат за користування ними;
- ◆ у разі відмови прийняти замовлений товар експортер має право отриманий аванс використати на відшкодування збитків.

Недоліки цієї форми розрахунків стосуються більше імпортерів:

- ◆ ризик того, що експортер не доставить товар чи доставить несвоєчасно та зовсім іншої якості чи специфікації;
- ◆ недотримання асортименту товару, що поставляється, а також умов пакування, що може призвести до визначення товару некондиційним;

- ♦ ризик втратити аванс;
- ♦ імпортер кредитує поставку на відповідний період до того, як він фізично отримує товар у своє розпорядження.

У міжнародній практиці розрахунки у формі авансу на загальну вартість контракту використовуються рідко. Але в Україні при розрахунках за імпорт головною вимогою іноземного експортера є отримання 100% попередньої оплати, що пов'язано з недовірою з боку іноземних партнерів.

Найбільш поширені в міжнародній торгівлі авансові платежі, що покривають частину суми контракту. При цьому основну частину платежу експортер отримує після відвантаження товару, використовуючи інші форми розрахунків, платіжні та фінансові інструменти. Наприклад, 5–10% вартості контракту сплачуються у формі авансу, а решта — у формі відкритого рахунка або акредитива.

Авансові платежі, як правило, становлять 10–30% суми контракту і здійснюються після підписання контракту. При цьому частина контракту, що авансується, залежить від призначення авансу:

- ♦ завдаток у рахунок суми, що вказана в договорі, дорівнює зазвичай 10–15% суми контракту;
- ♦ аванс на виконання спеціального замовлення або поповнення обігового капіталу експортера становить 30–50% суми контракту;
- ♦ аванс за довгостроковими контрактами або на основі міждержавних угод може сягати 100% суми контракту;
- ♦ іноді оплата авансу може здійснюватись методом поетапних платежів, тобто кількома внесками: наприклад, 10–20% вартості замовлення — при підписанні контракту та 15% — після подання технічної документації.

Аванс сплачується протягом відповідного строку з дати підписання контракту (наприклад, 30–90 днів). У контракті також обумовлюється, через який проміжок часу після сплати

авансу буде здійснено поставку товару. Як правило, аванс реалізується через банківський переказ (можуть використовуватись інші інструменти, наприклад чеки).

Аванс погашається шляхом заліку при поставці товару, що фіксується у контракті. Для імпортера вигідний такий спосіб погашення авансу, який зводить до мінімуму реальний строк авансування ним експортера, а для експортера — при якому аванс погашається при розрахунках за останнє відвантаження товару, бо цей спосіб забезпечує більш тривале користування авансом і повністю страхує від можливих втрат у разі відмови імпортера від наступних партій товару.

За отримання авансу можуть нараховуватися відсотки на користь імпортера для переказування авансу до дати фактичної поставки товару.

При використанні авансового платежу імпортер, як правило, вимагає виставлення на себе гарантії банку експортера: гарантії повернення авансу або гарантії необхідного виконання контракту. Замість гарантії в контракт може вноситися застереження, що у випадку невиконання експортером умов договору аванс повертається імпортеру в повній сумі.

Платіж на відкритий рахунок	Платіж на відкритий рахунок передбачає ведення партнерами один для одного відкритих рахунків, на яких обліковуються суми поточної заборгованості.
------------------------------------	---

При використанні цієї форми здійснюються такі кроки:

- ◆ експортер відвантажує товар та відправляє документи на адресу імпортера;
- ◆ експортер заносить суму вартості вантажу на дебет відкритого на покупця рахунка;
- ◆ імпортер здійснює аналогічний запис у кредит рахунка імпортера;
- ◆ після оплати товару експортер та імпортер роблять компенсуючі проведення.

До особливостей цієї форми розрахунків відносяться:

- ♦ форма розрахунків передбачає ведення контрагентами великого обсягу роботи з обліку продажу;
- ♦ товаророзпорядчі документи надходять до імпортера прямо, минаючи банк;
- ♦ весь контроль за своєчасністю платежів покладається на плечі учасників угоди, передусім експортера;
- ♦ рух товарів випереджає рух валютних коштів;
- ♦ ця форма розрахунків найдешевша і характеризується відносною простотою виконання.

Для експортера платіж на відкритий рахунок є найризикованішою операцією, тому що в нього немає ніяких гарантій, що імпортер урегулює свою заборгованість в обумовлений строк. Після того як усі права на товар перейшли до імпортера, експортеру залишається тільки покладатися на платоспроможність та порядність покупця. Для досягнення більшої надійності платежу експортери наполягають на виставленні на свою користь платіжних гарантій.

Така форма розрахунків найбільш вигідна для імпортера, оскільки він здійснює оплату лише при отриманні товару. Таким чином відсутній ризик непоставки товару.

Розрахунки за допомогою відкритого рахунка використовуються в разі, якщо між покупцем і продавцем існують надійні, стійкі та довгострокові ділові стосунки, а також, якщо торгівля між країнами відносно вільна від державних обмежень і міжнародного регламентування.

У міжнародних розрахунках платіж на відкритий рахунок посідає значне місце в торгівлі багатьох країн світу. Так, у країнах Західної Європи до 60% усіх платежів здійснюється за допомогою цієї форми. Це пов'язано з тим, що на світовому ринку з'явився надлишок товарів, і продавець повинен упродовжувати все більш пільгові умови продажу. Крім того, у торговельній практиці низки країн (наприклад, у Великій Британії) розрахунки в такій формі асоціюються з розстрочкою платежу (продажем у кредит).

В Україні форма відкритого рахунка недостатньо поширена, що пояснюється низькою платіжною дисципліною, відсутністю доступу до інформаційної бази даних про фінансовий стан фірм, відсутністю законодавчої бази для проведення розрахунків у цій формі, контролюючій і регулюючій відповідальність платника за невиконання платіжних зобов'язань.

Розрахунки з використанням чеків

У торговельних і неторговельних розрахунках широко використовуються чеки. Чеки застосовуються як самостійний засіб платежу, а також у поєднанні з іншими формами міжнародних розрахунків.

Розрахунковий чек — це документ, який містить нічим не обумовлене письмове розпорядження власника рахунку (чекодавця) банку перевести вказану в чеку грошову суму одержувачу (чекодержателєві).

Чек є особливою формою розрахунків, яка має зовнішню простоту та підвищену мобільність. Він зручний для розрахунків тоді, коли імпортер боїться віддати гроші до того, як одержить товар, а експортер не хоче передати товар до одержання гарантій платежу. Використання чека дозволяє заощаджувати обігові кошти — готівку та прискорити платежі, оскільки всі чеки оплачуються після подання.

Безумовний характер платежу за чеком означає незалежність зобов'язань сплатити вказану в чеку суму від умов та дійсності угоди, для виконання якої виданий чек. Недійсність даної умови не є підставою для відмови здійснити платіж за чеком.

Платником за чеком може бути тільки банк, де чекодавець має грошові кошти на рахунку, якими він може розпоряджуватися. Тобто виписаний чекодавцем документ повинен мати покриття (забезпеченість). Чеки, що виписуються клієнтом банку, видаються в межах суми, що є на його поточному та інших рахунках.

Відкликання чека до закінчення строку щодо його пред'явлення не допускається.

Видача чека не погашає грошового зобов'язання, на виконання якого він виданий. Чек є лише замітник грошей, а тому таке зобов'язання вважається виконаним тільки в момент одержання кредитором справжніх грошових коштів (зарахування їх на його рахунок).

Порядок та умови використання чеків установлюються законодавчими актами, банківськими правилами та нормами міжнародного права.

Чек, як правило, включає:

- ◆ назву “розрахунковий чек”;
- ◆ назву власника чекової книжки (чекодавця) та номер його рахунка;
- ◆ назву банку-емітента та його номер МФО;
- ◆ ідентифікаційні коди чекодавця та чекодержателя;
- ◆ назву чекодержателя;
- ◆ доручення чекодавця банку-емітенту сплатити конкретну суму, що зазначена цифрами та літерами;
- ◆ призначення платежу;
- ◆ число, місяць, рік та місце складання чеку;
- ◆ підписи чекодавця та відбиток печатки;

Строк дій чекової книжки — один рік.

Гарантована оплата чека забезпечується:

- ◆ шляхом депонування чекодавцем коштів на окремому рахунку в банку чекодавця;
- ◆ наявністю коштів на відповідному рахунку чекодавця, але не вище від суми гарантованої банком за погодженням з чекодавцем при наданні чекової книжки.

Учасниками при розрахунках чеками є чекодавець (боржник за зобов'язаннями), платник (банк), чекодержатель (кредитор за зобов'язанням).

Схема розрахунку чеками наведена на рис. 15.4. Схема містить такі кроки:

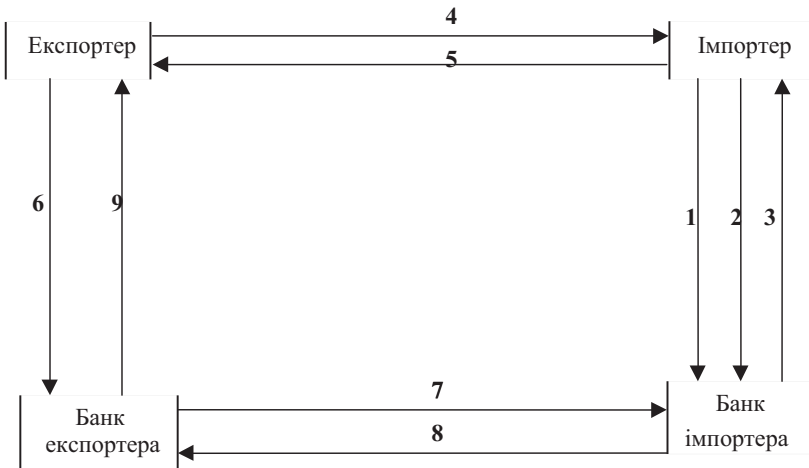


Рис. 15.4. Механізм розрахунку чеками

- 1-й крок — платіжне доручення для депонування коштів;
- 2-й крок — заява на отримання чекової книжки;
- 3-й крок — видача чекової книжки;
- 4-й крок — товар, роботи, послуги;
- 5-й крок — чек;
- 6-й крок — реєстр чеків для оплати;
- 7-й крок — вимога на оплату;
- 8-й крок — перерахування коштів;
- 9-й крок — повідомлення про перерахування коштів.

У міжнародному обороті чеки використовуються при кінцевому розрахунку за поставлений товар і надані послуги, врегулюванні рекламаций та штрафних санкцій, при погашенні боргу, в розрахунку із неторговельних операцій. Як правило, чеки використовуються учасниками зовнішньоторговельних угод при виникненні розрахунків на незначні суми.

Чек передається однією особою іншій шляхом внесення до нього передавального надпису (індосаменту), який здійснюється на зворотньому боці чека та підписується особою, яка зробила цей надпис (індосаментом).

Чек за умови передачі від однієї особи до іншої може бути:

- ♦ іменний, або чек на користь певної особи. Він не може бути переданий за допомогою звичайного індосаменту. Його передача здійснюється шляхом передавального надпису із застереженням “Не наказу”, тобто не кому-небудь, а конкретній особі;
- ♦ ордерний, тобто виписаний на користь певної особи чи за його наказом. Чек передається за допомогою індосаменту із застереженням “Наказу” чи без нього. У міжнародному платіжному обороті цей вид чека найчастіше використовується;
- ♦ чек на пред’явника. Він виписується пред’явникові і може бути переданий іншій особі як з індосаментом, так і без нього. Цей чек, як правило, виставляється клієнтом на свій банк. При використанні цього виду чека він висилається чекодавцем своєму зарубіжному партнерові за кордон, який після отримання виставляє його своєму банку для кредитування свого розрахунка. Тобто чекодавець здійснює платіж прямо своєму партнерові. Для цього платежу характерна швидкість і тому він також широко використовується при зовнішньоторговельних операціях.

Залежно від чекодавця чеки поділяються на банківські та фірмові.

Фірмовий чек — це чек, виписаний фірмою на одержувача. Як правило, такий чек виписується в іноземній чи в національній валюті на пред’явника і виставляється фірмою на свій банк. Оплата за ним проводиться за рахунок коштів чекодавця. Фірмові чеки використовуються на фірмових бланках клієнтами банку. Проте такі чеки не дають повної гарантії отримання коштів. У зв’язку з цим зросло використання банківських чеків.

Банківський чек — це чек, виписаний банком на свій банк-кореспондент. У тексті чека немає найменування фірми-чеко-

давця, а чекодавцем виступає банк боржника. Оплата за чеком здійснюється за рахунок коштів банку чекодавця на його рахунках у банку-кореспонденті за кордоном. Найчастіше використовуються банківські ордерні чеки. Ризик невиплати за банківським чеком надзвичайно малий. Крім того, виплату грошей за таким чеком не можна припинити.

У розрахунках неторговельного характеру використовуються дорожні чеки та єврочеки.

Дорожний (туристичний) чек — це платіжне доручення виплатити зазначену в чеку суму власнику, підпис якого є на дорожньому чеку у момент його продажу. У момент пред'явлення чека до оплати власник знову ставить свій підпис на дорожньому чеку і лише при ідентичності підписів проводиться його оплата. Дорожні чеки є іменними. Вони виписуються місцевій або іноземній валюті та використовуються при поїздках, закордонних подорожах для оплати товарів і одержання в банку готівки. Дорожний чек не є законним платіжним засобом. Їх придбання та прийняття в оплату забезпечується угодою емітента з відповідними організаціями (як правило, з туристичними організаціями). Дорожні чеки зручні у використанні, оскільки при їх вивезенні за кордон не потрібно спеціального дозволу, як для готівкової валюти. У випадку крадіжки сума чека може бути відшкодована або у формі дорожнього чека, або в національній чи в іноземній валюті.

За обмін чеків на місцеву валюту банки стягують комісійні, розмір яких устанавлюється банком.

Єврочек — це стандартизований чек, який приймається до оплати у країні-учасниці Європейської банківської системи “Єврочек”, створеної в 1968 р. (до її складу входить 40 країн). Єврочеки супроводжуються спеціальною гарантійною карткою. Єврочеки видаються банком їх власникові без попереднього грошового внеску і оплачуються за рахунок банківського кредиту строком до одного місяця. Оплачений чек повинен повернутися в банк, який його видав протягом 20 днів для оплати. Ра-

зом з бланками єврочеків клієнту видається єврочекова картка, яка дає можливість виписувати гарантовані єврочеки. Картки дійсні протягом двох років. Єврочеки оплачуються лише при пред'явленні їх власником єврочекової картки. На картці вказується максимальна сума одного чека, гарантована банком.

Єврочек можна виписувати у валюті країни перебування. Єврочек, виписаний за кордоном в іноземній валюті, направляється через єврочек-центр країни перебування власника чека у єврочек-центр своєї країни і проводиться перерахунок цього єврочека за обмінним курсом у національну валюту. Банк, який оплачує єврочек, стягує комісію.

Переваги єврочеків полягають у тому, що їх єдина форма, оплата їх лише за умови пред'явлення власниками гарантійних карток, контроль за обробкою за допомогою ЕОМ сприяють удосконаленню розрахунків з міжнародного туризму.

Розрахунки з використанням векселів У системі міжнародних розрахунків одним з головних інструментів є вексель. Вексель, як і чек, відноситься до кредитних засобів платежу, що обумовлено поширенням у зовнішній торгівлі комерційного кредиту.

Вексель — це цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця сплатити після настання строку визначену суму грошей власникові векселя (векселедержателю)¹.

Середовища застосування векселів:

- ♦ для оплати за поставлену продукцію, виконані роботи та надані послуги, за винятком векселів Мінфіну, НБУ та комерційних банків;
- ♦ для покриття взаємної заборгованості суб'єктів підприємницької діяльності;

¹ Вексельний обіг в Україні введено Постановою Верховної Ради України "Про застосування векселів у господарському обороті України" від 17.06.1992р. з використанням простого й переказного векселів відповідно до Женевської конвенції 1930 р.

- ◆ при ввезенні в Україну майна як внеску іноземного інвестора до статутного фонду підприємства з іноземними інвестиціями, а також за договорами (контрактами) про спільну інвестиційну діяльність;
- ◆ для сплати ввізного мита, податків та зборів українським виконавцем при ввезенні на митну територію України давальницької сировини, а також для сплати вивізного (експортного) мита, податків та зборів українським замовником при вивезенні давальницької сировини за межі митної території України;
- ◆ при оформленні простими векселями бюджетної заборгованості з фінансування видатків, пов'язаних з оплатою природного газу;
- ◆ для сплати податку на додану вартість при імпортуванні товарів на митну територію України;
- ◆ при імпортуванні та виготовленні алкогольних напоїв і тютюнових виробів;
- ◆ для сплати експортного мита;
- ◆ для сплати податку на прибуток.

При розрахунках із зовнішньоторговельних операцій використовуються два основні види векселів: прості та переказні (тратти).

Простий вексель — це складений за суворо визначеною формою документ, за яким боржник (векселедавець) бере на себе просте, нічим не обумовлене зобов'язання у зазначений строк, в обумовленому місці здійснити платіж кредиторів (векселедержателів) або тому, кому він накаже. При простому векселі платником є сам векселедавець. Таким чином, простий вексель — це боргове зобов'язання імпортера здійснити платіж (див. додаток Н).

Переказний вексель (тратта) — це складений за суворо визначеною формою документ, у якому міститься проста і нічим не обумовлена пропозиція боржника, векселедавця (трасанта) іншій особі, платникові (трасату) в зазначений

строк у зазначеному місці здійснити платіж кредитору, векселедержателю (ремітенту) або тому, кому він накаже. Іншими словами, переказний вексель — це письмовий наказ здійснити платіж певній особі у певний строк, який виставляється експортером на іноземного імпортера (див. додаток О).

Переказний вексель відрізняється від простого тим, що векселедавець сам платіж не здійснює, а переказує цей свій обов'язок на свого боржника (платника за векселем).

При розрахунках на умовах комерційного кредиту частіше використовується переказний вексель.

У складанні простого векселя беруть участь дві особи: векселедавець (платник) та векселедержатель (отримувач коштів за векселем). Схема розрахунку за допомогою простого векселя наведена на рис. 15.5. Схема містить такі кроки:

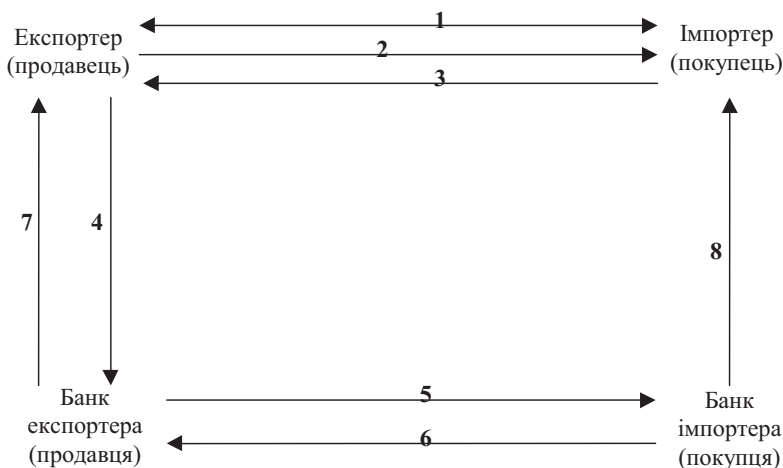


Рис. 15.5. Механізм розрахунків за поставлені в кредит товари за допомогою простого векселя

1-й крок — укладення угоди;

2-й крок — передача товару з платежем у кредит;

3-й крок — виставлення векселя з позначенням строку платежу;

4-й крок — після завершення строку платежу передача векселя на інкасо;

5-й крок — вексель передається для оплати;

6-й крок — гроші поступають на рахунок продавця;

7-й крок — повідомлення про надходження грошей;

8-й крок — повідомлення про платіж за векселем.

У складанні переказного векселя беруть участь три особи:

- ◆ трасант — особа, яка видала вексель чи наказ платити;
- ◆ трасат — платник за векселем;
- ◆ ремітент — особа, на користь якої видано вексель.

Схема розрахунку за допомогою переказного векселя наведена на рис. 15.6. Схема містить такі кроки:

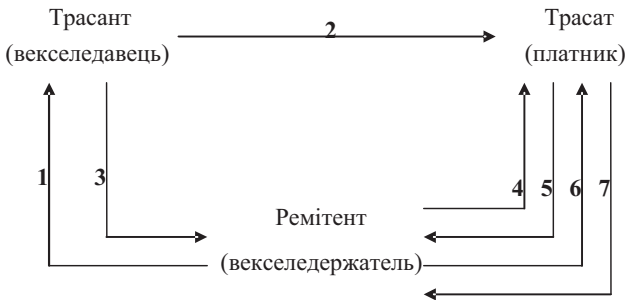


Рис. 15.6. Механізм розрахунків за поставлені в кредит товари за допомогою переказного векселя

1-й крок — трасант одержує товар від ремітента;

2-й крок — трасант відвантажує цей товар трасату;

3-й крок — трасант передає емітенту переказний вексель, де вказано, що платником його боргу перед ремітентом буде трасат;

4-й крок — ремітент пред'являє трасату переказний вексель, за яким він сподівається отримати акцепт;

5-й крок — трасат робить на векселі напис, який означає його згоду оплатити переказний вексель;

6-й крок — ремітент після акцепту пред'являє переказний вексель до сплати;

7-й крок — ремітент отримує кошти у вказаний строк.

Вексель складається за чітко встановленою формою. Його форма та вигляд регламентується певною системою міжнародного та національного вексельного права. У багатьох країнах для уніфікації здійснення операцій з векселями розроблені вексельні формуляри.

До обов'язкових реквізитів простого векселя належать:

- ◆ назва “вексель”;
- ◆ проста та нічим не обумовлена обіцянка сплатити певну суму коштів;
- ◆ строк платежу;
- ◆ місце платежу;
- ◆ найменування отримувача коштів;
- ◆ місце і дата складання векселя;
- ◆ підпис векселедавця.

До обов'язкових реквізитів переказного векселя належать:

- ◆ назва “вексель”;
- ◆ безумовний наказ сплатити певну суму коштів;
- ◆ назва платника (трасата);
- ◆ строк платежу;
- ◆ місце платежу;
- ◆ назва отримувача коштів (ремітента);
- ◆ місце та дата складання векселя;
- ◆ підпис векселедавця (трасанта).

Якщо у векселі відсутній хоча б один з перелічених реквізитів, цей документ не матиме сили тратти чи простого векселя, за винятком таких випадків:

- ◆ якщо немає вказівки про місце платежу, місце позначене біля найменування платника і є місцем платежу векселя;

- ◆ за відсутністю вказівки на місце видачі векселя, місцем видачі є місце, вказане поряд з ім'ям векселедавця;
- ◆ вексель, у якому не вказаний строк платежу, є векселем, який підлягає оплаті за пред'явленням.

У міжнародних розрахунках найчастіше використовуються акцептові векселі. Акцепт векселя — це підтвердження трасатом своєї згоди здійснити платіж за векселем. Акцепт векселя здійснюється у вигляді напису на лицьовому боці документа та підписується акцептантом. Необхідність акцепту спричинена тим, що зобов'язання трасата за переказним векселем виникають лише після його акцепту.

Гарантією за простими та переказними векселями є їх авальювання банком. Аваль — це гарантія платежу за простим та переказним векселем з боку аваліста, якщо боржник не виконав своїх зобов'язань за векселем. Він здійснюється на лицьовому боці векселя або на додатковому аркуші (алонжі) та підписується авалістом.

У міжнародному платіжному обігу вексель є оборотним фінансовим документом. Це означає, що з передачею векселя іншій особі до нього переходять усі права, вимоги та ризик за цим документом. Передавання векселя здійснюється шляхом передавального напису — індосаменту, який здійснюється на зворотному боці векселя і підписується індосаментом.

Вексель може бути виписаний у будь-якій валюті, проте здебільшого він виписується у валюті країни платежу.

Векселі, які виписані в одній країні, а підлягають оплаті в іншій, називаються іноземними (зовнішніми).

В основі розрахунків при операціях з іноземними векселями важливе значення має вексельний курс.

Вексельний курс — це ціна іноземного векселя у національній валюті. При котируванні короткострокових вексельних курсів за основу береться курс “спот”, а при котируванні довгострокових вексельних курсів орієнтуються на курс “форвард”.

Для визначення вартості іноземного векселя необхідно знати:

- ◆ суму векселя;
- ◆ строк векселя;
- ◆ день продажу векселя;
- ◆ курс векселя;
- ◆ облікову ставку за місцем платежу.

Поряд з комерційними векселями використовуються і банківські векселі. Банківський вексель — це тратта, яку виставляють банки на своїх іноземних кореспондентів. Імпортери, купуючи ці векселі в національних банків і пересилаючи їх для експортерів, погашають у такий спосіб свої боргові зобов'язання.

Використання векселів може бути передбачено, а іноді і визначатись як обов'язкова умова при застосуванні акредитивної та інкасової форми розрахунків. При даних формах розрахунків використання тратти повинно бути передбачено угодою між партнерами. В інкасовому дорученні та дорученні на відкриття акредитива вказується, що товарні документи передаються імпортеру лише за умови оплати чи акцепту виставленої тратти.

Платіж пластиковими картками

Пластикові картки широко використовуються у практиці міжнародних розрахунків приватного характеру. Цей метод платежу може бути реалізований лише в спеціально обладнаних місцях. Пластикові картки бувають двох видів: дебетні та кредитні.

Дебетні картки використовують для оплати товарів та послуг за допомогою прямого списання певної суми грошей з банківського рахунка клієнта. Вони є простим замінником готівкових грошей. Власники дебетових карток оплачують рахунки в повному обсязі з власних коштів. До таких карток відносяться картки до банківських автоматів та картки терміналів у торговельних точках.

Кредитні картки дозволяють їй власникові здійснити оплату товарів та послуг за рахунок банківських позичок чи кредиту компанії-емітента кредитної картки. За допомогою кредитних карток можна здійснити операції:

- ♦ оплату товарів та послуг;
- ♦ отримання готівки через банкомати;
- ♦ отримання позики;
- ♦ страхування від нещасних випадків під час подорожі.

Особливість кредитної картки полягає в тому, що банк відкриває кредитну лінію¹, яка використовується автоматично кожного разу, коли проводиться купівля товару або береться кредит у грошовій формі. Банк установлює ліміт, у межах якого діє кредитна лінія.

Для одержання кредитної картки клієнт заповнює спеціальну форму, яка містить низку питань, що стосується його особи, фінансового становища та попередніх кредитних операцій.

За характером надання послуг виділяють такі види кредитних карток:

- ♦ цільові картки, які використовуються для оплати певного виду послуг за рахунок кредиту компанії, що надає даний вид послуг;
- ♦ гарантійні картки, які використовуються для гарантії чекових платежів. Вони видаються банком, у якому відкрито рахунок клієнта, і використовуються, щоб уникнути отримання від клієнта незабезпеченого чи фальшивого чека. Такі картки використовуються власниками дорожніх чеків та євроблеків;
- ♦ універсальні картки, які використовуються для отримання грошей у банкоматах, оплати товарів та послуг у кредит, який надає банк чи спеціалізована компанія (VISA, American Express).

¹ *Кредитна лінія* — це згода банку-кредитора надати кредит у майбутньому в розмірах, які не перевищують заздалегідь обумовлені розміри за певний відрізок часу без проведення додаткових спеціальних переговорів.

15.2. Валютно-фінансові умови зовнішньоторговельних контрактів

Основні елементи валютно-фінансових умов зовнішньоторговельних угод

Головною умовою здійснення міжнародної торговельної операції є зовнішньоторговельний контракт. Він визначає права та обов'язки сторін, їх відповідальність за проведення операції.

При складанні контракту велике значення має правильне визначення валютно-фінансових і платіжних умов угоди, які регулюють розрахунки між контрагентами. Від них залежить ефективність зовнішньоторговельних операцій, своєчасне отримання платежу, виконання обов'язків за контрактом, страхування сторін від валютних ризиків. Тому контрагенти повинні слідкувати за станом міжнародних валютних ринків, за коливанням валютних курсів, за валютно-фінансовим станом свого контрагента.

При визначенні валютно-фінансових умов контрактів, як правило, виявляється протилежність інтересів контрагентів. Експортер, після відвантаження товару, прагне отримати максимальну суму валюти у найкоротший термін, одержати від імпортера відповідні гарантії щодо забезпечення платежу. Імпортер зацікавлений скоріше отримати товар, сплатити найменшу суму валюти, максимально відтягнути платіж до моменту його кінцевої реалізації (домогтися від експортера надання комерційного кредиту).

Вибір валютно-фінансових умов контракту залежить від таких факторів:

- ♦ характеру економічних та політичних відносин між країнами;
- ♦ наявності або відсутності міждержавних угод;
- ♦ кон'юнктури ринку та перспектив його розвитку;
- ♦ співвідношення сил контрагентів;

- ◆ традицій та звичаїв торгівлі даним товаром;
- ◆ швидкості та гарантій отримання платежу;
- ◆ суми витрат, яка пов'язана з проведенням платежу через банк;
- ◆ норм національного законодавства, міжнародних правил і конвенцій, які регулюють розрахункові відносини.

Якщо укладенню зовнішньоторговельного контракту попереджує міждержавна угода (наприклад, про порядок поставки та проведення платежів), яка має загальні валютно-фінансові умови, то в контракті слід посилатися на неї. Це дозволяє справедливо вирішувати суперечки, що можуть виникнути в ході виконання контракту.

До основних елементів валютно-фінансових та платіжних умов відносяться:

- ◆ валюта ціни та спосіб визначення ціни;
- ◆ валюта платежу, курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу, якщо вони не збігаються;
- ◆ умови розрахунків;
- ◆ форми розрахунків та банки, через які ці розрахунки будуть здійснюватись.

**Валюта ціни
та валюта
платежу**

Від правильного вибору валюти ціни та валюти платежу залежить валютна рентабельність контракту.

Валюта ціни — це валюта, в якій визначається ціна товару в контракті. На вибір валюти ціни впливають вид товару, фактори, що діють на міжнародні розрахунки, у тому числі міждержавні умови, міжнародні традиції. Ціна товару може встановлюватись у будь-якій вільно конвертованій валюті: країни-експортера, країни-імпортера або третьої країни. Іноді ціна контракту вказується у декількох валютах або в колективних валютах (СДР, євро) з метою страхування валютного ризика.

Визначення валюти ціни є важливою умовою якості. Розрізняють стійкі валюти зі стабільною купівельною спро-

можністю та слабкі (м'які) валюти, курс яких постійно змінюється. Отже, від вибору валюти залежить ризик валютних втрат, тобто можливість не отримати еквівалент вартості, передбачений в момент фіксації ціни й підписання контракту. Тому імпортер виграє при встановленні ціни у слабкій валюті та валюті, курс якої має тенденцію до зниження. Експортер, навпаки, прагне до найсильнішої валюти або валюти, курс якої має тенденцію до підвищення.

Якщо ціна імпортного контракту встановлюється у сильній валюті, потрібно вимагати від продавця зробити знижку з ціни чи поступку за іншими умовами контракту. Якщо ціну в експортному контракті встановлено в слабкій валюті, продавцю слід підвищити ціну товару.

З валютної точки зору, експорт доцільно орієнтувати на країни з твердими валютами, а імпорт — зі слабкими валютами.

При розрахунках за клірингом ціна товару встановлюється у тій валюті, яка прийнята для клірингових розрахунків.

Основною валютою ціни в розрахунках за українським експортом є американський долар, оскільки використання гривні в зовнішніх операціях обмежене. Водночас в імпортних операціях як валюта ціни часто використовуються вільно конвертовані валюти інших розвинутих країн, що зумовлено прагненням експортерів отримати свої національні валюти.

Специфіка вибору валюти ціни у зовнішній торгівлі з країнами СНД обумовлена частковою конвертованістю їх національних валют, тому у розрахунках використовуються іноземні валюти. У торгівлі з переважною більшістю країн розрахунки здійснюються у вільно конвертованій валюті.

Вибираючи валюту ціни, як уже вказувалося, важливо враховувати вид товару. Відповідно до умов світової торгівлі валюти ціни на окремі види товарів не узгоджуються, навіть якщо ця валюта не задовольняє ні експортера, ні імпортера.

Деякі товари, у тому числі сировина, продаються на світових ринках за стандартними умовами постачання, розробленими ГАТТ, а також міжнародними організаціями експортерів та імпортерів розвинутих країн. Валютно-фінансові умови торгівлі цими товарами підпорядковуються строгим правилам. Наприклад, ціни в контрактах на сиру нафту, газовий конденсат, цукор-сирець, каву, вироби зі шкіри вказуються у доларах США, в контрактах на какао-боби, картоплю, ячмінь, кольорові метали, каучук — в англійських фунтах стерлінгів.

Валюта платежу — це валюта, в якій оплачується зобов'язання покупця (імпортера) за поставлений товар. Якщо валютні курси нестабільні, то ціни фіксуються в найбільш стійкій валюті, а платіж — у валюті країни-імпортера.

У торгівлі з фірмами промислово розвинутих країн валютою платежу, як правило, є національні валюти цих країн. У торгівлі з країнами, що розвиваються, — ВКВ основних промислово розвинутих країн, причому в експортних контрактах валюта тих з них, у банках яких зберігаються надходження країн, що розвиваються, від експорту.

В Україні при визначенні валюти платежу для розрахунків за експортними контрактами застосовується вільно конвертована валюта 1-ої групи Класифікатора іноземних валют НБУ.

Якщо валюта ціни і валюта платежу не збігаються, то в контракті вказується курс перерахунку першої на другу (наприклад, на базі СДР або за ринковим курсом валют).

До умов перерахунку, які встановлюються в контракті, відносяться:

- ♦ курс відповідного типу платіжного засобу (курс телеграфного або банківського переказу за платежами векселями чи без них, поштового переказу);
- ♦ курс перерахунку: звичайно, це середній курс дня, іноді курс продавця або покупця на час відкриття або закриття валютного ринку;

- ♦ час перерахунку валют (розрахунки 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) на відповідному валютному ринку (продавця, покупця або третьої країни).

Неправильне встановлення часу перерахунку може призвести до великих втрат внаслідок зміни валютних курсів. Так, не можна здійснювати перерахунок валют за курсом дня укладення контракту, оскільки у разі нестабільності валюти платежу та її тенденції до девальвації, експортер може зазнати збитків у момент платежу.

Незбіг валюти ціни та валюти платежу є найпростішим засобом страхування валютного ризику. Для експортера існує ризик зниження курсу валюти ціни, а для імпортера — ризик її підвищення.

Якщо валюта ціни та валюта платежу збігаються, то її називають валютою контракту.

Важливою умовою зовнішньоторговельної угоди є ціна товару, яка визначається в розділі “Ціна та загальна вартість договору (контракту)”.

Контрактні ціни

У цьому розділі визначається ціна одиниці виміру товару та загальна вартість товарів або вартість виконаних робіт (наданої послуги), які постачаються згідно з контрактом (крім випадків, коли ціна товару розраховується за формулою), та валюта платежів.

У випадку розрахунку ціни зовнішньоторговельного контракту за формулою у договорі вказується орієнтована вартість контракту на дату його укладення.

У цьому розділі можна вказати, які складові формують ціну контракту (вартість товару, витрати щодо відправлення товару, упакування, маркування тощо).

Якщо за даним контрактом поставляються товари різної якості та асортименту, то ціна встановлюється окремо за одиницю кожного сорту, марки, а окремим пунктом договору вка-

зується його загальна вартість. У цьому випадку цінові показники вказуються у додатках до контракту — специфікаціях, які є невід’ємною складовою контракту.

Таким чином, контрактна ціна — це кількість грошових одиниць, яку повинен заплатити покупець продавцю у тій чи іншій валюті за весь товар або одиницю товару, що були доставлені продавцем на базисних умовах у зазначений у контракті географічний пункт.

Базис ціни установлюється залежно від того, входять чи ні транспортні, страхові, складські та інші витрати з доставки товару в його ціну. Як правило, для цього використовується відповідний термін Інкотермс з вказівкою пункту задачі товару. Калькуляція експортної ціни відповідно до рекомендацій Інкотермс включає ціну виробництва товару (собівартість із калькульованим прибутком) та витрати щодо додаткових умов постачання, які наведені нижче.

1. Ціна EXW: витрати на упакування та маркування товарів.

Усі витрати та ризики, пов’язані з перевезенням товару з підприємства продавця до місця призначення, несе покупець. Покупець одержує готовий до відправлення товар на складі фірми-продавця.

2. Ціна FCA:

- ◆ витрати на упакування та маркування товарів;
- ◆ навантаження на транспортний засіб на фірмі-виробнику;
- ◆ транспортні витрати до порту, аеропорту, залізничної станції експортера;
- ◆ навантаження на основний транспортний засіб-перевізник;
- ◆ експортна ліцензія;
- ◆ витрати, пов’язані з перетином державного кордону (мита, інші податкові платежі);
- ◆ витрати на перевалку, складування, портові збори.

Продавець зобов'язаний поставити товар, що пройшов митне очищення для ввозу.

3. Ціна FAS:

- ♦ витрати на упакування та маркування;
- ♦ навантаження на транспортний засіб на фірмі-виробнику;
- ♦ вивантаження товару (на залізничній станції, в порту);
- ♦ транспортні витрати до порту експортера;
- ♦ витрати в порту (перевалка, складування, портові збори)

Продавець розміщує товар уздовж борта судна на причалі в погодженому пункті. Митне очищення здійснює покупець

4. Ціна FOB:

- ♦ витрати на упакування та маркування;
- ♦ навантаження на транспортний засіб на фірмі-виробнику;
- ♦ транспортні витрати до порту експортера;
- ♦ вивантаження товару в порту;
- ♦ навантаження на борт судна;
- ♦ експортна ліцензія;
- ♦ витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мита, інші податкові платежі);
- ♦ 1/2 витрат в порту (перевалка, складування, портові збори).

Продавець розміщує товар на борту. Митне очищення здійснює покупець.

При використанні ціни FOB відстань не має значення, але в кращому положенні виявляються більш віддалені споживачі за рахунок тих, хто розташований ближче до фірми-виробника.

5. Ціна CFR:

- ♦ витрати на упакування та маркування;
- ♦ навантаження на транспортний засіб на фірмі-виробнику;
- ♦ транспортні витрати до порту експортера;

- ◆ навантаження на борт судна;
- ◆ транспортні витрати від пункту перевалки в країні-експортері до пункту перевалки в країні-імпортері;
- ◆ витрати в порту (перевалка, складування, портові збори);
- ◆ експортна ліцензія;
- ◆ витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мита, інші податкові платежі) при експорті.

Продавець оплачує витрати та фрахт, здійснює митне очищення товару, але не несе ризику втрати або ушкодження товару.

6. Ціна CIF:

- ◆ витрати на упакування та маркування;
- ◆ навантаження на транспортний засіб на фірмі-виробнику;
- ◆ транспортні витрати до порту експортера;
- ◆ вивантаження товару в порту;
- ◆ навантаження на борт судна;
- ◆ транспортні витрати від пункту перевалки в країні-експортері до пункту перевалки в країні-імпортері;
- ◆ витрати в порту (перевалка, складування, портові збори);
- ◆ витрати на страхування основного перевезення;
- ◆ витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мита, інші податкові платежі) при експорті.

Ціни CIF найчастіше використовуються в зовнішньоторговельній практиці. Крім оптової ціни, сюди включається страховка і фрахт до позначеного розвантажувального порту. Ціни CIF, як правило, вигідніші для імпортера: а) полегшуються умови щодо організації перевезень у найбільш складній їхній частині; б) відповідальність за якість товару залишається за постачальником до моменту одержання товару у встановленому пункті. Переваги ціни CIF для експортера: дозволяє іноді отримати великий прихований прибуток у формі змен-

шення фрахту порівняно з наміченим (при використанні військового судна як перевізника; від розходжень валютних курсів або оплати в неконвертованій валюті при одержанні доходу в конвертованій).

7. Ціна СРТ:

- ◆ витрати на упакування та маркування;
- ◆ навантаження на транспортний засіб на фірмі-виробнику;
- ◆ транспортні витрати до основного транспортного засобу експортера;
- ◆ вивантаження товару на залізничній станції, в порту;
- ◆ навантаження товару на основний транспортний засіб;
- ◆ транспортні витрати від пункту перевалки в країні-експортері до пункту перевалки в країні-імпортері;
- ◆ витрати в порту, аеропорту тощо;
- ◆ експортна ліцензія;
- ◆ витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мита, інші податкові платежі) при експорті.

Продавець оплачує фрахт за перевезення товару до зазначеного місця призначення. Коли товар передано в розпорядження перевізника, усі ризики переходять до покупця. Продавець здійснює митне очищення товару.

Ціна СРТ використовується у випадках:

а) коли виробник хоче збільшити обсяг продажів для покриття видатків на транспорт більш низькими відносними виробничими витратами, що ґрунтуються на економії від масштабу;

б) при виході на нові ринки;

в) для захисту позицій на ринках із жорсткою конкуренцією.

8. Ціна СІР:

- ◆ витрати на упакування та маркування;
- ◆ навантаження на транспортний засіб на фірмі-виробнику;

- ◆ транспортні витрати до основного транспортного засобу експортера;
- ◆ вивантаження товару на залізничній станції, в порту;
- ◆ навантаження товару на основний транспортний засіб;
- ◆ транспортні витрати від пункту перевалки в країні-експортері до пункту перевалки в країні-імпортері;
- ◆ витрати на страхування перевезення;
- ◆ експортна ліцензія;
- ◆ витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мита, інші податкові платежі) при експорті.

Продавець укладає договір страхування й оплачує премію.

9. Ціна DAF має три варіанти розрахунку:

а) перший варіант:

- ◆ витрати на упакування та маркування;
- ◆ навантаження на транспортний засіб на фірмі-виробнику;
- ◆ транспортні витрати до основного транспортного засобу експортера (залізничної станції);
- ◆ вивантаження товару на залізничній станції;
- ◆ навантаження товару на основний транспортний засіб (у вагон);
- ◆ 1/2 транспортних витрат у країні-експортері до пункту перевалки в країні-імпортері;
- ◆ 1/2 витрат на страхування перевезень;
- ◆ витрати на залізничній платформі (складування, зберігання, збори);
- ◆ експортна ліцензія;
- ◆ витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мита, інші податкові платежі) при експорті.

б) другий варіант:

- ◆ витрати на упакування та маркування;
- ◆ навантаження на транспортний засіб на фірмі-виробнику;
- ◆ транспортні витрати до основного транспортного засобу експортера (залізничної станції);

- ◆ вивантаження товару на залізничній станції;
- ◆ навантаження товару на основний транспортний засіб (у вагон);
- ◆ транспортні витрати до кордону експортера;
- ◆ витрати на залізничній платформі (складування, зберігання, збори);
- ◆ експортна ліцензія;
- ◆ витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мита, інші податкові платежі) при експорті.

в) третій варіант:

- ◆ витрати на упакування та маркування;
- ◆ навантаження на транспортний засіб на фірмі-виробнику;
- ◆ транспортні витрати до основного транспортного засобу експортера (залізничної станції);
- ◆ вивантаження товару на залізничній станції;
- ◆ навантаження товару на основний транспортний засіб (вагон);
- ◆ транспортні витрати до кордону експортера;
- ◆ витрати на залізничній платформі (складування, зберігання, збори);
- ◆ експортна ліцензія;
- ◆ витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мита, інші податкові платежі) при експорті.

Продавець поставляє товар, очищений від мита, у зазначений пункт на кордоні.

10. Ціна DES:

- ◆ витрати на упакування та маркування;
- ◆ навантаження на транспортний засіб;
- ◆ транспортні витрати до основного транспортного засобу експортера (порту);
- ◆ вивантаження товару в порту;
- ◆ навантаження товару на основний транспортний засіб (борт судна);

- ♦ транспортні витрати від пункту перевалки в країні-експортері до пункту перевалки в країні-імпортері;
- ♦ транспортні витрати до пункту призначення (порт);
- ♦ витрати в порту (перевалка, складування, збори);
- ♦ експортна ліцензія;
- ♦ витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мита, інші податкові платежі) при експорті.

Продавець доставляє товар, неочищений від мита, у погоджений порт призначення, а також несе ризики щодо доставки товару у зазначений пункт. Використовується тільки морський та внутрішній водний транспорт.

11. Ціна DEQ:

- ♦ витрати на упакування та маркування;
- ♦ навантаження на основний транспортний засіб;
- ♦ транспортні витрати до основного транспортного засобу експортера (порту);
- ♦ вивантаження товару в порту;
- ♦ навантаження товару на основний транспортний засіб (борт судна);
- ♦ транспортні витрати від пункту перевалки в країні-експортері до пункту перевалки в країні-імпортері;
- ♦ транспортні витрати до пункту призначення (порт);
- ♦ вивантаження з транспортного засобу в пункті перевалки;
- ♦ витрати в порту (перевалка, складування, збори);
- ♦ експортна ліцензія;
- ♦ витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мита, інші податкові платежі) при експорті.
- ♦ імпортна ліцензія;
- ♦ витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мита, інші податкові платежі) при імпорті.

Продавець несе усі витрати і ризики, включаючи сплату податків, мита та інших зборів щодо доставки товару на причал у погодженому порту призначення.

12. Ціна DDU:

- ◆ витрати на упакування та маркування;
- ◆ навантаження на основний транспортний засіб;
- ◆ транспортні витрати до основного транспортного засобу експортера (порту);
- ◆ вивантаження товару в порту;
- ◆ навантаження товару на основний транспортний засіб (борт судна);
- ◆ транспортні витрати на доставку товару до пункту призначення (порт);
- ◆ вивантаження з транспортного засобу в пункті перевалки;
- ◆ витрати в порту (перевалка, складування, збори);
- ◆ експортна ліцензія;
- ◆ витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мита, інші податкові платежі)
- ◆ імпортна ліцензія;
- ◆ вивантаження з судна на транспорт-перевізник;
- ◆ доставка на завод-склад;
- ◆ розвантаження на склад фірми.

Продавець несе витрати і ризики, пов'язані з доставкою товару в погоджений пункт у країні-імпортері (крім сплати податків при ввезенні товару), а також витрати і ризики, пов'язані з використанням митних процедур.

13. Ціна DDP:

- ◆ витрати на упакування та маркування;
- ◆ навантаження на основний транспортний засіб;
- ◆ транспортні витрати до основного транспортного засобу експортера (порту);
- ◆ вивантаження товару в порту;
- ◆ навантаження товару на основний транспортний засіб (борт судна);
- ◆ транспортні витрати на доставку товару до пункту призначення (порт);

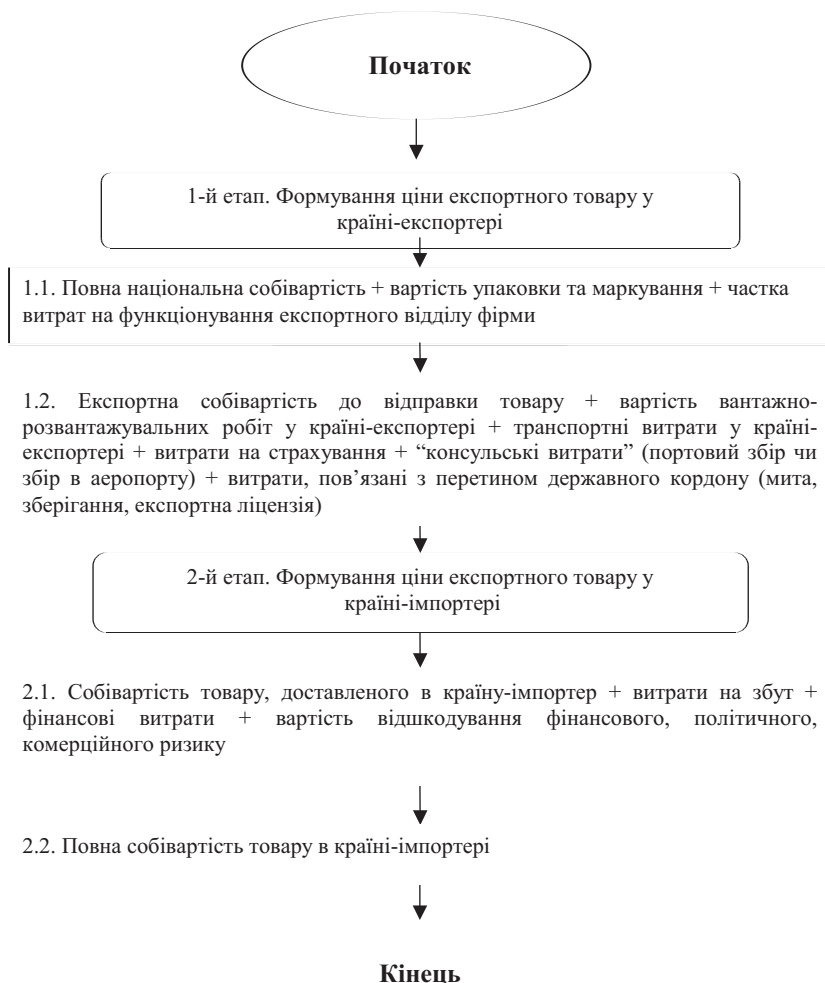
- ◆ вивантаження з транспортного засобу в пункті перевалки;
- ◆ навантаження товару на основний транспортний засіб (борт судна);
- ◆ транспортні витрати від пункту перевалки в країні-експортері до пункту перевалки в країні-імпортері;
- ◆ транспортні витрати до пункту призначення (порт);
- ◆ вивантаження з транспортного засобу в пункті перевалки;
- ◆ витрати в порту (перевалка, складування, збори);
- ◆ експортна ліцензія;
- ◆ витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мита, інші податкові платежі) при експорті товару;
- ◆ імпортна ліцензія;
- ◆ витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мита, інші податкові платежі) при імпорті товару;
- ◆ витрати на доставку товару до основного транспортного засобу до місця знаходження покупця;
- ◆ розвантаження на склад фірми.

Продавець несе всі ризики і витрати, пов'язані з вивезенням товару, включаючи оплату податків, мита та інших зборів, стягнутих при імпорті товару. Продавець доставляє товар у зазначений пункт у країні-імпортері будь-яким видом транспорту.

Для того щоб експортні поставки товару за даною ціною були ефективними, необхідно, щоб ціна товару покривала прямі витрати¹, компенсувала віднесені на товар непрямі витрати, приносила прибуток, була конкурентноспроможною та забезпечувала місце на ринку.

¹ *Прямі витрати* — це витрати на виробництво та реалізацію (витрати на транспортування товару покупцеві, страхування товару, сплата експортних податків, мита та зборів, агентських винагород посередникам), які безпосередньо пов'язані з даними товарами. Розмір цих витрат залежить від обов'язків експортера за базисними умовами поставок.

Таким чином, основою формування експортних цін є національні витрати [89, с.123]. У загальному вигляді структура експортної ціни та етапи її формування подані на рис. 15.7.



15.7. Структура та етапи формування експортної ціни

При імпорті товарів відправним пунктом формування ціни, як правило, є ціна контракту або світова ціна товару, відкоригована відповідно до внутрішнього митного законодавства.

Собівартість імпортного товару включає ті елементи витрат, що не ввійшли в собівартість експортного товару відповідно до базисних умов постачання.

Ціна імпортного товару до моменту реалізації на внутрішньому ринку включає:

- ◆ митну вартість (перераховану в національну валюту країни-імпортера за визначеним офіційним валютним курсом на дату подачі митної декларації;
- ◆ мито;
- ◆ паратарифні збори (збори за митне оформлення, зберігання, митне супроводження товарів; внутрішні податки з імпортних товарів — податок на додану вартість та акцизний збір).

Контрактні ціни у сфері ЗЕД визначаються суб'єктами ЗЕД на договірних основах із урахуванням попиту та пропозиції, а також інших факторів, що діють на відповідних ринках у період укладення зовнішньоекономічного договору.

Індикативні ціни В окремих випадках контрактні ціни на певні товари визначаються суб'єктами ЗЕД відповідно до індикативних цін. У таких випадках контрактна ціна не повинна бути нижча за індикативну [20].

Індикативні ціни — це ціни на товари, що склалися чи складаються на відповідний товар на ринку експорту або імпорту на момент здійснення експортної (імпортної) операції з урахуванням умов поставки та умов здійснення розрахунків.

Формування індикативних цін відбувається за декількома основними напрямками залежно від виду товару та режиму його експорту з України (імпорту в Україну).

Індикативні ціни можуть запроваджуватись на товари:

- ♦ для експорту яких застосовано антидемпінгові заходи або розпочато антидемпінгове розслідування чи процедури в Україні або за її межами;
- ♦ для яких застосовуються спеціальні імпорتنі процедури відповідно до статті 19 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” (при проведенні міжнародних торгів або аналогічних їм процедур);
- ♦ для експорту яких встановлено режим квотування, ліцензування;
- ♦ для експорту яких встановлено спеціальні режими;
- ♦ експорт яких здійснюється в порядку, передбаченому статтею 20 Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” із урахуванням вимог антимонопольного законодавства у сфері ЗЕД;
- ♦ в інших випадках на виконання міжнародних зобов’язань України.

Наприклад, до товарів, які експортуються з України і на які розроблюються індикативні ціни, відносяться: феросиліцій, феросилікомарганець, магній, цинк, карбамід, сталевий прокат, товстолистовий прокат, аміак, велика рогата худоба та її шкура та ін.

Індикативні ціни розроблює та запроваджує Міністерство економіки.

Інформаційними джерелами індикативних цін є :

- ♦ біржові котирування;
- ♦ ціни спеціалізованих аукціонів з торгівлі окремими видами продукції;
- ♦ довідкові ціни спеціалізованих комерційних видань та публікацій, у тому числі відео, комп’ютерних, електронних та інших подібних банків даних та сіток;
- ♦ статистичні дані митних, фінансових, банківських, інформаційних та інших державних органів і установ та недержавних організацій України;

- ◆ комерційні пропозиції, листи, протоколи намірів, преїскуранти та каталоги на продукцію відомих фірм, підприємств, порівняльні індекси цін;
- ◆ звіти та довідки торговельно-економічних місій у складі посольств України за кордоном;
- ◆ контрактна практика поставок товарів, що підлягають реєстрації в Міністерстві економіки України;
- ◆ преїскуранти та відпускні ціни українських товаровиробників;
- ◆ інші інформаційні джерела.

При визначенні рівнів індикативних цін беруться до уваги фактори, які можуть впливати на ціноутворення по конкретних товарах на конкретних ринках залежно від умов здійснення тієї чи іншої операції. До факторів, що безпосередньо впливають на ціну товару належать:

- ◆ вид угоди;
- ◆ умови поставки товару;
- ◆ умови оплати;
- ◆ відхилення показників якості товару від стандарту України;
- ◆ інші фактори, що мають істотний вплив на умови здійснення операцій.

У випадку відхилення ціни угоди від індикативної ціни на товари, угоди по яких підлягають реєстрації чи потребують отримання ліцензії в Міністерстві економіки України, заявник подає додаткові документи, що підтверджують обґрунтованість можливого відхилення, висновки Державного інформаційно-аналітичного Центру моніторингу зовнішніх товарних ринків, або висновки з уповноважених експертних організацій (на вимогу Міністерства економіки України).

У випадку відхилення ціни від індикативного рівня на товари, угоди по яких не підлягають реєстрації чи ліцензуванню в Міністерстві економіки України, для митного оформлення таких товарів потрібно надати лист-погодження, який ви-

дається Міністерством економіки України, або експертний висновок Державного інформаційно-аналітичного Центру моніторингу зовнішніх товарних ринків, який уповноважений надавати експертну допомогу підприємствам, установам та організаціям під час здійснення ними зовнішньоекономічної діяльності на основі наданих заявником додаткових документів, що підтверджують обґрунтованість такого відхилення.

Контроль за дотриманням експортерами рівнів індикативних цін здійснюється таким чином:

- ♦ відповідність цін на товари, зовнішньоекономічні угоди по яких підлягають реєстрації чи потребують отримання ліцензії в Міністерстві економіки України, індикативним цінам контролюється фахівцями управління ринкової кон'юнктури та цінової інформації Міністерства економіки України. Ціна товару зазначається в картці реєстрації (обліку) контракту чи ліцензії і не потребує додаткового обґрунтування експортером для митних, податкових та інших державних органів;
- ♦ відповідність цін на товари, зовнішньоекономічні угоди по яких не підлягають реєстрації чи не потребують отримання ліцензії Міністерства економіки України, індикативним цінам контролюється митними органами України в порядку, встановленому Держмиткомом України за погодженням Міністерства економіки України.

Індикативні ціни, що запроваджуються, є обов'язковими до використання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності всіх форм власності при укладенні та здійсненні всіх видів зовнішньоекономічних угод, згідно з якими вивозиться або продається товар, який запроваджується у перелік індикативних цін.

Способи фіксації контрактних цін При укладенні контракту обов'язково обумовлюють спосіб фіксації ціни. Залежно від характеру зовнішньоекономічної угоди ціна договору може бути зафіксована:

- ◆ у момент укладання контракту;
- ◆ протягом реалізації контракту;
- ◆ до моменту завершення виконання контракту.

Залежно від способу фіксації ціни розрізняють види цін:

- ◆ тверда (стабільна, фіксована, гарантована);
- ◆ рухлива;
- ◆ ковзаюча;
- ◆ з наступною фіксацією.

Тверда ціна встановлюється в момент підписання контракту у вигляді конкретної цифри, не підлягає зміні протягом усього терміну його дії і не залежить від термінів і порядку постачання товарної партії. При цьому у тексті контракту робиться застереження: “Ціна тверда, зміні не підлягає”. Такі ціни, як правило, характерні при укладенні зовнішньоекономічних угод на товарно-сировинних біржах, міжнародних аукціонах, торгових ярмарках.

Вони використовуються при короткострокових поставках, проте можуть застосуватися і при довгострокових поставках. Тверда ціна вигідна насамперед імпортеру. Експортер, який дав згоду на застосування такої ціни, йде на значну поступку покупцеві, оскільки до моменту одержання оплати за товар у сучасних інфляційних умовах фактична ціна товару може істотно зрости. Щоб компенсувати таку поступку та уникнути ризику, експортер може вимагати від імпортера передоплати або внесення авансу.

Рухлива ціна — це зафіксована при укладанні контракту ціна, що може бути переглянута надалі, якщо ринкова ціна товару до моменту його постачання зміниться. При встановленні рухливої ціни в контракт вноситься застереження, що передбачає зміну ціни, зафіксованої в контракті, залежно від підвищення або зниження ціни на ринку до моменту виконання угоди.

У контракті обумовлюється допустимий мінімум відхилення ринкової ціни, наприклад, у межах 2–5 % до ціни, прийнятої в контракті. У цих межах коливання контрактна ціна не

переглядається. При встановленні рухливої ціни в контракті треба зазначити джерело статистичних даних, за яким слід судити про зміну ринкової ціни. Рухливі ціни, як правило, встановлюються на промислові, сировинні, продовольчі товари, що поставляються на умовах довгострокових контрактів. Розрахунки ведуться за цінами, що діють на даний період.

Ковзаюча ціна встановлюється у момент виконання умов угоди шляхом перегляду договірної (базисної) ціни з урахуванням змін у витратах виробництва, що відбулися в період виконання контракту.

При частковому постачанні ковзаюча ціна розраховується окремо на кожне постачання.

Ковзаюча ціна фіксується таким чином: вказується ціна на дату пропозиції чи підписання контракту (базисна ціна) та порядок розкладання цієї ціни на її складові елементи (наприклад, заробітна плата — 35%, матеріали — 40%, незмінна частка у змінній частині ціни, тобто прибуток, амортизація, накладні витрати — 15%).

Базову ціну розраховує експортер і узгоджує її з імпортером при підписанні контракту. Кінцева (ковзаюча) ціна розраховується за формулою, рекомендованою Європейською Економічною Комісією:

$$P_1 = \frac{P_0}{100} \left(A + B \frac{M_1}{M_0} + C \frac{S_1}{S_0} \right), \quad (15.1)$$

де P_1 — ковзаюча ціна (у момент відвантаження товару);

P_0 — базова ціна, зафіксована в момент укладання контракту;

A, B, C — частка у вартості товару (у сумі дає 100%);

A — частка накладних витрат плюс прибуток; (установлюється експортером);

B — частка матеріальних витрат;

C — частка витрат на робочу силу;

M_1 і M_0 — вартість матеріалу у момент виконання та підписання контракту відповідно;

S_1 і S_0 — вартість робочої сили у момент виконання та підписання контракту.

Таким чином, у контракті обов'язково повинні бути вказані базова ціна, її структура, момент початку зміни базової ціни, спосіб та момент розрахунку кінцевої ціни, межа ковзаня (наприклад, не вища від 5% базисної ціни).

У контракті може бути передбачено, що ковзаня поширюється не на всю суму витрат виробництва, а лише на певні елементи з вказівкою їхньої величини у відсотках від загальної вартості замовлення. Змінна ціна може застосуватися не на весь термін дії контракту, а на більш короткий строк (наприклад, на перші кілька місяців від дати укладання контракту або на період постачання визначеної кількості товару).

Ковзаюча ціна застосовується у довгострокових контрактах, тому що при тривалих строках поставок їх економічні умови можуть суттєво змінитися. Такі ціни, як правило, встановлюються на продукцію, що потребує тривалого терміну виготовлення (наприклад, для унікальних машин), а також при виконанні великих за обсягом підрядних робіт.

Установлення ціни з наступною фіксацією передбачає, що при укладанні контракту в ньому вказується базисна ціна, але одночасно робиться застереження, згідно з яким базисна ціна зміниться у випадку, якщо до моменту виконання угоди виникне зміна цін на ринку на аналогічний товар.

Отже, ціна з наступною фіксацією встановлюється в процесі виконання контракту. У контракті визначається тільки момент фіксації та принцип визначення рівня ціни. Наприклад, за домовленістю сторін ціна на продані товари може бути встановлена на рівні цін світового ринку на певну дату, у день поставки товару покупцеві, перед поставкою кожної передбаченої контрактом партії товару чи перед початком кожного календарного року. Покупцеві може бути надано право вибору моменту фіксації ціни.

У контракті обумовлюється допустимий мінімум відхилення ринкової ціни від базисної, у межах якого ціна не переглядається.

Ціни з наступною фіксацією встановлюються на сировинні, промислові, продовольчі товари із тривалим строком поставок.

Види цінових знижок

При визначенні контрактної ціни можуть бути враховані різні види знижок. Найпоширеніші з них:

1. Загальна (проста знижка) — знижка, яка надається з преїскурантної або довідкової ціни і звичайно становить 20–30 %, а в деяких випадках — до 40 %. Такі знижки використовуються при укладенні угод на машини й устаткування, зокрема на стандартні види устаткування. Знижки з довідкової ціни становлять 2–5 %.

2. Знижка за оборот (бонусна знижка). Вона надається постійним покупцям на підставі спеціальної довіреності. У контракті в цьому випадку встановлюється шкала знижок залежно від досягнутого обороту протягом визначеного терміну, як правило, одного року, а також порядок виплати сум на підставі цих знижок. Бонусні знижки можуть сягати 15–30 % обороту на деякі види машин та обладнання і 1–2 % на сировину та сільськогосподарські товари.

3. Прогресивна знижка — це знижка за кількість або серійність. Вона надається покупцеві за умови покупки ним заздалегідь визначеного та у зростаючій кількості товару.

4. Дилерська знижка — знижка, яка надається виробниками своїм постійним закордонним посередникам по збуту. Вони в середньому становлять 15–20 % роздрібною ціни.

5. Спеціальні знижки. До них відносяться: знижки, які надаються привілейованим покупцям, у замовленнях яких особливо зацікавлені продавці; знижки на пробні партії та замовлення; знижки за регулярність замовлень.

6. Сезонні знижки — знижки за покупку товару поза

періодом активного сезону (наприклад, на сільськогосподарські добрива вони становлять близько 15 %).

7. Приховані знижки, які надаються покупцеві у вигляді знижок на фрахт, пільгових кредитів або безвідсоткових кредитів, шляхом надання безкоштовних послуг та зразків.

8. Знижки за повернення товару, раніше купленого в даній фірмі. Надаються покупцеві при поверненні ним раніше купленого в даній фірмі товару застарілої моделі. Ці знижки можуть сягати 25–30 % преїскурантної ціни.

9. Знижка при продажу уживаного обладнання — до 50 % від початкової ціни.

Фінансові умови платежу У розділі зовнішньоторговельного контракту “Умови платежу” визначаються спосіб, порядок і строки оплати вартості товару, а також гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов’язань. Вибір умов платежу залежить від сили партнерів на ринку. Партнери обговорюють:

- ◆ коли належить робити платіж: до, у момент чи після поставки товару;
- ◆ у який спосіб має бути здійснено платіж, тобто форма розрахунків, умови банківського переказу (авансового платежу) або умови документарного акредитива чи інкасо;
- ◆ умови щодо гарантії, якщо вона є або коли необхідна (вид гарантії: за вимогою, умовна), строк дії гарантії, можливість змін умов договору без зміни гарантії;
- ◆ яка із сторін бере на себе витрати з оплати послуг банку-кореспондента;
- ◆ де повинен бути здійснений платіж (на міжнародні розрахунки суттєво впливає валютне та зовнішньоторговельне регулювання. Якщо в цих сферах у країнах є значні обмеження, то ефективне проведення розрахунків неможливе).

У міжнародній практиці найбільш поширені два основні способи торговельних розрахунків: на умовах негайного платежу та оплати в розстрочку.

Негайний платіж імпортер здійснює за однією з таких умов:

- ◆ після отримання підтвердження закінчення відвантаження товару у порт відправлення;
- ◆ при врученні імпортеру комплекту товарних документів з наданням для оплати кількох пільгових днів і годин;
- ◆ при прийманні товару імпортером у порту призначення.

Негайним вважається платіж, на здійснення якого витрачено часу не більше, ніж необхідно для опрацювання контрагентами та їхніми банками платіжних документів.

Розстрочка платежу передбачає взаємозв'язок торговельної та кредитної угоди. Це пов'язано з широким використанням у торговельній практиці комерційного кредиту, який реалізується через надання експортером імпортеру відстрочки платежу за поставлений товар. Закінчення торговельної операції збігається з початком кредитної угоди, яка буде завершена погашенням підприємством-боржником заборгованості за позичкою. Угода позики супроводжує угоду з купівлі-продажу товару.

Для імпортера перевага використання відстрочки платежу над отриманням банківського кредиту полягає у тому, що банківський кредит, як правило, дуже дорогий і не завжди доступний; партнерам легше домовитися; імпортер може негайно отримати право власності на товар.

Ефективність виконання контракту залежить від правильного вибору форми розрахунків, яку вони самостійно визначають. Форма розрахунку — це способи оформлення, передання та оплати товаророзпорядчих і платіжних документів, які використовуються в міжнародній комерційній практиці.

До основних форм розрахунків відносяться: документарний акредитив, документарне інкасо, банківський переказ, платіж на відкритий рахунок, авансові платежі, які детально розглянуті в підрозділі 15.1.

Розрахунки за акредитивом та інкасо здійснюються в порядку, передбаченому Уніфікованими правилами і звичаями для документарних акредитивів та Уніфікованими правилами з інкасо, опублікованими Міжнародною торговельною палатою.

Суб'єктам підприємницької діяльності України під час укладання зовнішньоекономічних договорів рекомендовано використовувати Типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) [9]. Так, у контрактах слід застосовувати такі форми розрахунків, вважаючи на їх вигідність для української сторони:

а) при поставці та купівлі товарів з платежем проти поданих документів або на умовах надання покупцеві короткотермінового комерційного кредиту (до 1 року) — документарний акредитив, документарне інкасо (з гарантією);

б) при наданні послуг (з платежем проти поданих документів) — документарний акредитив, документарне інкасо (з гарантією), переказ (за імпортним контрактом);

в) при поставці товарів (машин та устаткування) на умовах надання покупцеві комерційного кредиту — документарний акредитив, комбінований порядок розрахунку (платежі за товари здійснюються у такому порядку: аванс, платіж проти поданих документів з використанням безвідзивного акредитива, кредитний платіж), документарне інкасо (з гарантією, яка має бути безвідкличною та безумовною), а при купівлі товарів — документарне інкасо із безвідкличною та безумовною гарантією.

Як уже відзначалося, якщо у договорі валюта ціни не буде відповідати валюті платежу, у платіжних умовах додатково зазначається курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу.

Найбільш прийнятними умовами перерахунків як за експортом, так і за імпортом є платіж, який має здійснюватися за середнім курсом валюти платежу на день, що передує дню платежу на валютному ринку. У розрахунках за експортом із застосуванням акредитивів, коли відомо, що банк, який відкриває акредитив, має рахунок в уповноваженому банку, перерахунок може здійснюватися за курсом на день платежу. Якщо ціна товару зазначена в гривнях, закордонному контрагенту може бути запропоновано здійснення платежу за курсом НБУ на день платежу.

У розрахунках за експортом, які передбачають надання імпортеру комерційного кредиту, необхідно до платіжних умов включати захисні застереження, які є способом страхування сторін за контрактом від валютних ризиків.

Валютно-цінові застереження

У міжнародній практиці до валютно-цінових відносять валютні, комбіновані, індексні застереження.

Валютні застереження — це спеціальні умови, що передбачають перегляд суми платежу в тій самій пропорції, в якій передбачається зміна курсу валюти платежу відносно валюти застереження. При цьому методі валюта платежу ставиться в залежність від стійкішої валюти застереження. Іншими словами, відповідно до валютних застережень сума платежу підлягає перегляду пропорційно зміні курсу валюти платежу відносно валюти ціни або іншої стабільної валюти, тобто валюти застереження. Застереження бувають:

- ♦ з двосторонньою спрямованістю — корекція платежу здійснюється як від зниження курсу валюти, так і від його зростання. При цьому захищаються інтереси обох партнерів;
- ♦ з односторонньою спрямованістю — корекція платежу здійснюється тільки при підвищенні або тільки при зниженні валютного курсу. Застереження захищають інтереси тільки одного з партнерів.

У міжнародній торгівлі розрізняють прямі, непрямі та багатовалютні (мультивалютні) застереження.

Якщо валюта ціни і валюта платежу збігаються, а розмір суми платежу залежить від зміни курсу валюти розрахунків відносно іншої стабільної валюти (валютне застереження), то застосовується пряме валютне застереження. Подібне застереження формулюється таким чином: “Сума даного договору (контракту) становить ... X ... одиниць... зазначеної валюти... Якщо у день, що передує дню платежу, курс... зазначеної валюти... стосовно до... зазначеної іншої валюти... зміниться порівняно з курсом... зазначеної валюти... стосовно до договору (контракту), що становить Y ... зазначеної валюти... за одиницю... зазначеної іншої валюти..., зміниться і сума даного договору (контракту) у відповідній пропорції”.

При розбіжності валюти ціни та валюти платежу застосовується непряме застереження, відповідно до якого сума платежу змінюється пропорційно зміні курсу валюти ціни до курсу валюти платежу, що відбулася у визначений термін в узгодженому місці. У контракті вказується курс перерахунку однієї валюти до іншої на день проплати. Подібне застереження формулюється таким чином: “Валюта розрахунку (назва валюти) визначена виходячи із співвідношення валютного курсу на день підписання договору (контракту), і становить ... X ... одиниць ціни договору (контракту) (назва валюти). Якщо на день розрахунку валютний курс зміниться більш як на... $+/-$... Y ..., то суму платежу буде відповідно змінено у співвідношенні ... X . Валюта розрахунку (назва валюти) визначена, виходячи із співвідношення валютного курсу на день підписання договору (контракту), і становить ... X ... одиниць валюти ціни договору (контракту) (назва валюти). Якщо на день розрахунку валютний курс зміниться, суму платежу буде відповідно змінено у співвідношенні ... X ...” [44].

Для прямого і для непрямого валютного застереження повинна бути вибрана найстійкіша валюта.

Багатовалютне (мультивалютне) застереження — це застереження, відповідно до якого сума платежу залежить від зміни курсового співвідношення між валютою платежу та кошником валют, який визначається угодою сторін. Таким чином, застереження полягає в тому, що при підписанні контракту фіксується співвідношення валюти ціни до валютного кошика, а на дату платежу передбачається зміна суми платежу пропорційно до зміни цього співвідношення. Отже, при застосуванні мультивалютного застереження використовується принцип порівняння курсу валюти ціни до валютного кошика на дату підписання контракту і на дату платежу.

Багатовалютні застереження бувають двох видів: а) на базі середньоарифметичного відсотка відхилення курсів заданого набору валют; б) на базі зміни їх умовного середньоарифметичного курсу.

Найчастіше використовується перший вид, оскільки він забезпечує певну пропорційність зміни курсів валют.

Кількість валют у наборі валютного кошика коливається від двох і більше. Захисні якості застереження залежать не від кількості, а від якості набору валют. Використовують провідні валюти світу, міжнародні колективні валюти.

Валютні кошики залежно від складу валют бувають:

- ◆ симетричні кошики — кожна валюта має однакову частку;
- ◆ асиметричні кошики — кожна валюта має різні частки;
- ◆ стандартні кошики — валюти зафіксовані на відповідний період застосування розрахункової одиниці як валюта застереження;
- ◆ кошики, що регулюються, — валюта змінюється залежно від ринкових факторів.

Мультивалютні застереження мають переваги порівняно з одновалютними:

- ◆ валютний кошик як метод виміру середньозваженого курсу валюти платежу знижує вірогідність різкої зміни суми платежу;

- ♦ він значною мірою забезпечує інтереси експортера та імпортера з точки зору валютного ризику, оскільки включає валюти, що мають різний рівень стабільності.

Мультивалютне застереження формулюється приблизно так: “Ціна контракту встановлюється, виходячи із того, що вартість валютного кошика на день підписання угоди становить ... X ... одиниць валюти ціни. Якщо на день розрахунку вартість валютного кошика зміниться, то черговий платіж буде змінено у тій самій пропорції”.

Складовими елементами механізму дії валютного застереження є:

- ♦ початок його дії, яке залежить від установленої у контракті межі коливання валютного курсу (наприклад, $\pm 3\%$);
- ♦ дата базисної вартості валютного кошика (дата підписання контракту);
- ♦ дата визначення умовної вартості валютного кошика на момент платежу (як правило, робочий день перед днем платежу);
- ♦ обмежування дії валютного застереження при підвищенні і зниженні курсу валюти платежу проти валюти застереження шляхом установлення нижньої та верхньої межі дії застереження (як правило, у відсотках до суми платежу).

Для регулювання суми платежу залежно від зміни товарних цін, валютних курсів застосовуються комбіновані валютно-цінові застереження. Якщо ціни і курси змінюються в одному напрямі, то сума зобов'язань перераховується на найбільший відсоток відхилення. Якщо напрямки їх динаміки не збігаються, то сума платежу змінюється на різницю між такими відхиленнями.

У міжнародній практиці можуть застосовуватися індексні застереження. Це спеціальні умови, які запроваджуються в контракті з метою страхування експортерів від інфляційного

ризикау. Згідно з індексним застереженням ціна товару, що вказана у тексті контракту, додається до індексу цін на аналогічні товари або на найнеобхідніші товари, які складають “споживчий кошик”.

Таким чином, індексне застереження передбачає, що ціна товару та сума платежу зміняться згідно зі зміною до моменту платежу певного індексу цін, обумовленого у контракті, порівняно з моментом укладення угоди.

**Особливості
валютно-
фінансових
умов бартерних
контрактів**

Товарообмінна (бартерна) операція у галузі зовнішньоекономічної діяльності — це один з видів експортно-імпортних операцій, оформлених бартерним договором або договором зі змішаною формою оплати, яким оплата експортних (імпортних) поставок частково передбачена в натуральній формі між національним суб’єктом зовнішньоекономічної діяльності та іноземним суб’єктом господарської діяльності, що передбачає збалансований за вартістю обмін товарами, роботами, послугами у будь-якому поєднанні, не опосередкований рухом коштів у готівковій або безготівковій формах [11].

Бартер відноситься до валютоєкономних форм угод. Використовуючи бартер, контрагенти прагнуть пом’якшити проблеми валютного фінансування імпорту, спрощення порядку розрахунків.

Оцінка товарів за бартерними договорами здійснюється з метою створення умов для забезпечення еквівалентності обміну, а також для митного обліку, визначення страхових сум, оцінки претензій, застосування санкцій. Умовою еквівалентного обміну за бартерним договором є обмін товарами (роботами, послугами) за цінами, що визначаються партнерами на договірних засадах з урахуванням попиту та пропозиції, а також інших факторів, які діють на відповідних ринках на час укладення контрактів. В окремих випадках контрактні ціни можуть визначатися відповідно до індикативних цін.

Сутність умов розрахунків полягає в тому, що продаж товару має на увазі не одержання іноземної валюти, а придбання в обмін на певну кількість якого-небудь товару рівного за вартістю іншого товару. Валюта за бартерною угодою не грає самостійної ролі і застосовується як засіб для досягнення головної мети — обмін товарів за установленими коефіцієнтами.

Умови відносно цін, які встановлюються на товари, що обмінюються, відображають у розділ “Ціна та загальна вартість договору”. У ньому зазначається загальна вартість товарів, що імпортуються та експортуються за цим договором, з обов’язковим вираженням в іноземній валюті, віднесеній до 1-ої групи Класифікатора іноземних валют.

Деякі особливості заповнення даного розділу бартерного контракту такі:

- ♦ зазначається ціна одиниці виміру товару і загальна вартість товару або виконаних робіт, які постачаються, згідно з договором, з оплатою грошовими коштами, а також валюта платежу за цей товар;
- ♦ загальна вартість поставок, оплата яких передбачається в натуральній формі, виражається обов’язково в іноземній валюті.

При визначенні валюти платежу необхідно використовувати 1-у групу Класифікатора іноземної валюти.

Контроль цін здійснює митна служба на основі бюлетеня “Огляд цін українського та світового товарних ринків”, у додатку до якого здійснюється розмір можливих відхилень від цін, наведених у бюлетені. На практиці експорт та імпорт товарів здійснюється за цінами, не нижчими від індикативних та тих, що наведені у бюлетені. Таким чином, вартість товару визначається на основі світових цін з урахуванням його транспортування.

**Особливості
валютно-
фінансових
умов за
контрактами на
переробку
давальницької
сировини**

Давальницька сировина — це сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, енергоносії, ввезені на 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 наступним поверненням усієї продукції або її частини до країни власника (чи реалізацією в країні виконавця замовником або за його дорученням виконавцем) чи вивезення до іншої країни¹ [8].

Готова продукція може бути реалізована в Україні, якщо давальницька сировина, з використанням якої її вироблено, 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.

Операція з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах — це операція перероблення (оброблення, збагачення чи використання) давальницької сировини незалежно від кількості замовників та виконавців, а також етапів (операцій з перероблення цієї сировини), ввезення на митну територію України (чи закупівля іноземним замовником за іноземну валюту в Україні) або вивезення її за межі з метою отримання готової продукції за відповідну плату. Іншими словами, давальницька операція — це поставка однією стороною сировини, напівфабрикатів, комплектуючих виробів для їх наступної переробки в країні торговельного партнера та зворотня поставка готових виробів в країну першого експорту.

¹ *Замовник* — суб'єкт господарської діяльності, який надає давальницьку сировину.

Виконавець — суб'єкт господарської діяльності, який переробляє, обробляє, збагачує чи використовує давальницьку сировину.

До операцій з давальницькою сировиною належать операції, в яких сировина замовника на конкретному етапі її перероблення становить не менше ніж 20% від загальної вартості готової продукції.

У контракті на переробку давальницької сировини в межах валютно-фінансових умов потрібно визначити:

- ♦ заставну вартість давальницької сировини;
- ♦ контрактну вартість готової продукції. Вона повинна бути не меншою, ніж сума митної вартості давальницької сировини, що вивозиться (ввозиться), плюс сума коштів, які підлягають сплаті за перероблення цієї сировини, плюс сума транспортних витрат;
- ♦ варіант розрахунку за виготовлення готової продукції (грошова оплата, частина давальницької сировини чи готової продукції або оплата у комбінованій формі шляхом використання трьох форм одночасно);
- ♦ умови повернення готової продукції або коштів за її реалізацію.

Продаж на митній території України готової продукції, яка вироблена з використанням сировини іноземного замовника, ввезеної з-за кордону або закупленої іноземним замовником на митній території України за іноземну валюту, підлягає обов'язковому декларуванню у митних органах України.

Платіжні умови при ввезенні на митну територію України давальницької сировини. Давальницька сировина, що ввозиться на митну територію України іноземним замовником, обкладається ввізним митом, податками та зборами, що справляються у разі ввезення товарів. Їх сплата проводиться українським виконавцем шляхом видачі простого векселя державній податковій інспекції за місцем знаходження виконавця з терміном платежу, що дорівнює терміну здійснення операції з давальницькою сировиною, але не більше ніж 90 календарних днів з моменту оформлення ввізної митної декларації. Сума, вказана у векселі, визначається у валюті контракту.

При ввезенні на митну територію України давальницької сировини іноземним замовником готова продукція залежно від умов зовнішньоторговельного контракту може бути:

- ♦ вивезена за межі митної території України у повному обсязі;
- ♦ вивезена за межі митної території України не в повному обсязі (готова продукція вивозиться за винятком тієї частини, що використовувалась для проведення взаєморозрахунків між виконавцем та замовником);
- ♦ реалізована на митній території України.

Якщо готова продукція вивозиться за межі митної території України у повному обсязі згідно з контрактом у вказаний вище термін, то вексель погашається і ввізне мито, податки та збори не справляються.

Якщо готова продукція вивозиться не в повному обсязі, то український виконавець документально підтверджує сплату ввізного мита, податків і зборів на частину сировини, з якої виготовлена не вивезена з території України готова в продукція, а вексель погашається. Для визначення суми платежу мита, податків і зборів вартість давальницької сировини перераховується в гривні за курсом НБУ, який діяв на день платежу за векселем.

Якщо готова продукція, виготовлена з давальницької сировини, ввезеної іноземним замовником на митну територію України, а потім вивозиться з України, то вона не обкладається експортним митом та іншими податками та зборами (крім митних зборів), які справляються при експорті товарів, і не підпадає під режим ліцензування і квотування.

За частину давальницької сировини або готової продукції, що використовується для оплати виконаної роботи, український виконавець сплачує імпортне мито, податки та збори, що справляються при імпорті товарів.

У разі, якщо готова продукція, виготовлена з давальницької сировини, ввезеною іноземним замовником на митну тери-

торію України, реалізується на території України, то постійне представництво іноземного замовника оформляє вантажну митну декларацію на готову продукцію (без фактичного ввезення її в Україну) і сплачує ввізне мито, інші податки та збори як при імпорті товарів. Ввізне мито сплачується за пільговими ставками Єдиного митного тарифу України. Розрахунки між українським покупцем готової продукції та постійним представництвом іноземного замовника здійснюється в національній валюті України.

Платіжні умови при вивезенні давальницької сировини за межі митної території України. Давальницька сировина, що не обкладається експортним митом, податками та зборами, вивозиться з України на підставі надання українським замовником органу митного контролю письмового зобов'язання щодо повернення в Україну готової продукції, виробленої з цієї сировини (або повернення в Україну валютної виручки від реалізації готової продукції), не пізніше ніж через 90 календарних днів з моменту оформлення вивізної вантажної митної декларації.

У разі якщо давальницька сировина, яка вивозиться за межі України українським замовником, підлягає обкладенню експортним митом, податками та зборами, то їх сплата (крім митних зборів) проводиться українським замовником шляхом видачі простого векселя з відстроченням платежу на період здійснення операції.

При вивезенні за межі митної території України давальницької сировини українського замовника-резидента готова продукція залежно від умов зовнішнього торговельного контракту може бути:

- ◆ ввезена на митну територію України у повному обсязі;
- ◆ ввезена на митну територію України у неповному обсязі (готова продукція ввозиться за винятком тієї частини, що використовувалась для проведення взаєморозрахунків між виконавцем та замовником);
- ◆ реалізована за межами митної території України.

Якщо готова продукція ввозиться в Україну в повному обсязі в період, на який надається відстрочка платежу, то вексель погашується і експортне мито, податки та збори не справляються, а якщо не ввозиться (або в Україну повертається валютна виручка від реалізації готової продукції), то український замовник повинен оплатити вексель.

У випадку, коли готова продукція ввозиться не в повному обсязі, то вексель погашується частково — згідно з обсягом ввезеної готової продукції.

Для визначення суми платежу мита, податків та зборів вартість давальницької сировини перераховується в національну валюту України.

У разі, коли за контрактом передбачено, що готова продукція не повертається в Україну, то мито, податки та збори справляються на момент оформлення давальницької сировини, яка вивозиться за межі України.

Органи державної податкової служби можуть давати дозволу на відстрочення оплати векселя або погашення письмових зобов'язань окремим суб'єктам підприємницької діяльності, які здійснюють операції з давальницькою сировиною на умовах податкового кредиту (кредитні угоди укладаються з українським замовником). За користування кредитом суб'єкт підприємницької діяльності вносить до бюджету, в який він сплачує податок на прибуток, щомісячну плату, виходячи з облікової ставки НБУ із суми, що визначена у векселі. Розмір облікової ставки визначається на останній день періоду, за який вноситься вказана плата.

При ввезенні готової продукції на територію України, вона обкладається імпортним митом, податками та зборами, які справляються при імпорті товарів, і підпадає під режим ліцензування і квотування (тобто до неї застосовуються заходи нетарифного регулювання).

За частку давальницької сировини або готової продукції, що використовується для оплати виконаної роботи, ук-

раїнський замовник сплачує експортне мито, податки та збори, що справляються при вивозі товарів.

Порядок розрахунків за перероблення, оброблення, збагачення або використання давальницької сировини такий:

- ♦ розрахунки можуть здійснюватись у грошовій формі, частиною давальницької сировини чи готової продукції (крім забороненої до експорту), або з використанням усіх цих форм;
- ♦ при вивезенні українським виконавцем частини давальницької сировини чи готової продукції, що одержана як оплата виконаної роботи, чи продукції, яка виготовлена з цієї сировини, сплаті підлягають тільки податки та збори (обов'язкові платежі);
- ♦ якщо розрахунки здійснюються в іноземній валюті, то вона вводиться на рахунок українського виконавця в уповноваженому банку України.

Особливості валютно-фінансових умов за контрактами на поставку комплектного обладнання

Особливістю контрактів на поставку комплектного обладнання є застосування складних методів розрахунку цін:

- ♦ установлення цін на кожен частину поставки (часткові постачання) у момент підписання контракту (базисні ціни);
- ♦ коригування цін з урахуванням змін у витратах виробництва, що відбулися в період виконання контракту;

Для комплектного обладнання оцінка витрат виробництва здійснюється за трьома складовими:

- ♦ вартість виробництва машин, обладнання та матеріалів;
- ♦ витрати на інженерно-консультаційні послуги;
- ♦ витрати будівельні роботи.

Розподіл вартості компонентів угоди всередині контракту робить постачальник. Як правило, використовується метод калькуляції реальних витрат. Він передбачає узгодження вартості обладнання та наданих послуг із замовником до укладан-

ня контракту. Постачальник ознайомлює покупця з розрахунками цін на обладнання, розцінками погодинної оплати праці фахівців, техніків, монтажників, які беруть участь у здійсненні поставок обладнання.

Особлива увага приділяється фінансовим умовам надання інжинірингових послуг: методам розрахунку винагороди консультанта, винагороди субконсультантів, валюті, місцю платежу, оподаткуванню.

Методи розрахунку винагороди консультанта. Оплата послуг консультанта містить у собі покриття різних витрат (зарплата технічного персоналу, витрати, пов'язані з адміністративним і канцелярським персоналом, додаткові виплати, устаткування, предмети постачання, конторські приміщення, податки, інші загальні витрати) і відповідний чистий дохід консультанта. Витрати, пов'язані з інжинірингом, вказуються в додатку до договору. Сторони можуть на більш пізній стадії внести зміни в положення, що стосуються витрат. Витрати розраховуються на основі одного або поєднання двох чи декількох наступних методів з відповідними змінами в окремих випадках (причому можуть існувати й інші методи): час, вартість робочої сили, помножена на накладні витрати, плюс прямі витрати; одноразова (паушальна) сума; відсоткова частка від вартості будівництва об'єкта; вартість плюс відсоткова винагорода або вартість плюс фіксована винагорода; попередній гонорар.

1. Час. В основі цього методу лежить час, витрачений консультантом на надання послуг замовникові, плюс покриття прямих витрат. Сторони встановлюють тариф, що визначає місячні, тижневі, денні і погодинні ставки, а також додаткові виплати для всіх категорій персоналу. Крім визначення всіх витрат, сторони передбачають, що час, який витрачається на переміщення при здійсненні договору, оплачує замовник.

2. Вартість робочої сили, помножена на накладні витрати, плюс прямі витрати. Цей метод ґрунтується на вартості робочої сили, використовуваної за проектом, помноженої на на-

кладні витрати, плюс понесені прямі витрати. Цей метод часто використовується для оплати послуг консультантів при проведенні обстежень, досліджень і основних послуг, пов'язаних з розробленням проєктів, коли обсяг роботи, яку необхідно виконати, і тривалість послуг, що надаються, можуть бути чітко і цілком визначені.

3. Відсоткова частка від вартості будівництва об'єкта.

Цей метод широко застосовується для визначення розміру винагороди консультантам у тих випадках, коли їх основним завданням є проєктування різних споруд і підготовка креслень, технічних вимог та інших договірних документів, необхідних для опису об'єктів, що повинні бути побудовані. Сюди не входять техніко-економічні обґрунтування і суміжні послуги такі, як надання сприяння при пуску об'єкта в експлуатацію чи підготовка кадрів, що оплачуються на основі погодинних ставок чи ставок заробітної плати. Вартість будівництва об'єкта, що береться за основу при визначенні розмірів винагороди консультанта, є для замовника загальною чи оцінною вартістю всіх робіт, виконаних з будь-якої причини, включаючи будь-які виплати генеральному підрядчику у вигляді премій, заохочувальних виплат або виплат у порядку врегулювання спорів до відрахування заздалегідь оцінених збитків або неустойки, якщо вони повинні бути виплачені генеральним підрядчиком замовникові. Сума, на основі якої розраховується відсоткова частка, виплачувана консультанту, повинна застосовуватися в договорі разом з докладним перерахуванням витрат, які підлягають відшкодуванню.

4. Вартість плюс відсоткова винагорода або вартість плюс фіксована винагорода.

Згідно з цим методом, консультанту відшкодовуються фактичні витрати, пов'язані з усіма його послугами. Фактичні витрати складаються з трьох елементів, а саме: вартості робочої сили (заробітна плата плюс соціальне страхування), накладних витрат, що часто виражаються у відсотках від вартості робочої сили, і дрібних витрат.

До цього додається винагорода консультанта, виражена у відсотках від вартості робочої сили і накладних витрат (наприклад, для покриття непередбачених витрат, для заохочення за швидкість виконання робіт) і у вигляді прибутку. Водночас нагорода консультанта може визначатися у вигляді паушальної суми замість відсоткової ставки.

5. Попередній гонорар. Цей метод використовується у тому випадку, коли передбачається, що послуги консультанта будуть необхідні час від часу протягом визначеного періоду. Він часто використовується тими замовниками, які хочуть бути впевненими в тому, що вони завжди зможуть скористатися послугами певного консультанта. Цей метод вони використовують у зв'язку з консультативними послугами, наданими, наприклад, у випадку спорів, спеціальними послугами, що надаються на основі сумісництва протягом ряду років, чи додатковими послугами для забезпечення виконання окремого договору на проектування.

Розмір попереднього гонорару визначається видом і цінністю послуг, наданих замовникові. Гонорар виплачується або за весь термін дії договору, або на помісячній основі, або на якій-небудь іншій взаємопогоджуваній основі з поденними чи погодинними надбавками за час, приділений замовнику на його прохання. Попередній гонорар може розглядатися як компенсація, що доповнює винагороду, яка розрахована за допомогою методів, що ґрунтуються на часі роботи, чи відсотковій частці від вартості будівництва об'єкта.

Сторони повинні вирішити, будуть у договорі передбачені фіксовані ціни, що не можуть бути переглянуті, чи ціни, що можуть бути переглянуті. На вартість проекту і винагороду консультантів можуть впливати різні чинники: зміни модифікації і/чи додатки, внесені в проект; зміни цін на сировину і послуги; зміна заробітної плати тощо. Усі ці чинники впливають на права та обов'язки сторін і можуть призвести до зміни вартості проекту, отже, розміру винагороди консультан-

та. Тому багато договорів містять застереження про коригування цін, тобто застереження, що передбачає можливість зміни тарифу на основні послуги.

Якщо застосовується метод оплати, заснований на часі роботи, то замовник вносить на ім'я консультанта аванс, сума якого становить твердо встановлену відсоткову частку передбачуваної суми винагороди останнього.

На величину винагороди закордонного консультанта впливають особливості, рівень розвитку галузі в країні замовника, ступінь авторитету і популярності імені консультанта. Рівень оплати інжинірингових послуг при наданні технічного сприяння закордонним фірмам значно вищий від ставок оплати на національному ринку. Так, європейські великі консультантські фірми продають інжинірингові послуги в країни Західної Європи за цінами, що перевищують внутрішні на 40–50 %, а в країни, що розвиваються, — за цінами, що перевищують внутрішні в два рази і більше.

Винагорода субконсультантів. Договір між замовником і консультантом містить положення про винагороду субконсультантів. Якщо ж таких спеціальних положень немає, послуги субконсультантів оплачує консультант. Крім винагороди субконсультантів, консультант, як правило, одержує компенсацію для покриття витрат, пов'язаних з послугами стосовно координації, контролю відповідальності, витрат, понесених при оплаті рахунків субконсультантів.

Валюта, місце платежу й обмінні курси. Платежі консультанту здійснюються у валюті, погодженій сторонами, або у декількох валютах.

Оскільки виявляється важливим знати, де повинен здійснюватись платіж (зокрема через валютні обмеження), сторонам варто вказати в договорі місце платежу, наприклад назву й адресу банків, де буде виконуватись платіж.

Сторонам варто розглянути питання про обмінні курси в договорі і, якщо виникає необхідність, виразити вартість однієї

валюти в іншій валюті з метою виплати консультанту винагороди чи покриття витрат; передбачити вибір використовуваного обмінного курсу чи узгодити застосований обмінний курс; їм слід також домовитися щодо особи, що приймає на себе ризик, пов'язаний зі зміною обмінних курсів і коригуванням з урахуванням розходжень обмінних курсів. Сторони часто вирішують, що з метою розрахунку перекладного курсу буде застосовуватися базовий курс. Вони можуть також регулювати наслідки можливої девальвації чи ревальвації валют.

Сторони можуть домовитися про те, що замовник повинен надати консультанту впродовж визначеного періоду часу з моменту вступу договору в силу банківську гарантію, видану визнаним обома сторонами банком.

Оподаткування, інші збори і мита. У договорі розглядаються питання, що стосуються податків і зборів: які податки і збори повинні бути сплачені, яка сторона повинна їх сплатити; недопущення подвійного оподаткування; звільнення від сплати податків; податки з обороту, наприклад податки на додану вартість і податки на прибуток; податки з доходів корпорацій; податки з особистого доходу й окремі місцеві податки (податок на продаж предметів розкоші, податок на будівництво тощо). Прикладами інших зборів, що можуть поширюватися на консультанта з різних причин, є: гербовий збір з договорів, рахунків-фактур та інших документів; дозволи, зокрема дозвіл на здійснення робіт; витрати, пов'язані з понаднормовою роботою, транспортом і соціальним забезпеченням та інші витрати, пов'язані з роботою персоналу за кордоном.

Звільнення від подвійного оподаткування регулюється відповідними договорами, що укладаються між зацікавленими урядами, і в цьому контексті виникає питання про звільнення від податку. Сторонам рекомендується консультуватися з цієї та інших проблем, пов'язаних з податками, з фахівцями в галузі оподаткування, що проживають у відповідній країні.

У договорах вказується, хто сплачує мита.

Ціни коректуються з урахуванням змін валютних курсів.

Основні форми розрахунків на комплектне обладнання: інкасо, акредитив, банківський переказ, розрахунки з використанням векселів. Іноді в одному контракті поєднуються різні форми розрахунків.

Основні способи платежу: готівковий, з авансом, у кредит.

У контрактах на велике, що дорого коштує, обладнання найчастіше використовують платіж у комбінованій формі, поєднавши усі три способи.

Готівковий платіж, як правило, здійснюється частинами або за окремі частини поставки (техдокументацію, обладнання, гарантійна сума) або в міру готовності товару.

Авансовий платіж виплачується найчастіше до початку виконання замовлення. Аванс, як правило, надається у товарній формі шляхом поставки сировини чи комплектуючих виробів для виготовлення замовленого обладнання. Аванс у грошовій формі надається у вигляді відповідного відсотка від загальної вартості замовлення (10–15 %). Іноді аванс надається у розмірі загальної суми контракту. У цьому випадку покупець повністю бере на себе фінансування розроблення та виготовлення нового товару.

Поставки комплектного обладнання здійснюються переважно на основі цільового кредитування. Необхідність використання позикових коштів для фінансування поставок зумовлено такими чинниками: тривалий розрив у часі між укладанням контракту та початком функціонування імпортного підприємства чи установи; великі суми угод.

Для поставок комплектного обладнання характерна висока частка кредитів постачальників. У Західній Європі на частку кредитів постачальників припадає 20–30%, у Японії — 70–75% усіх кредитів.

Формою кредитування експорту комплектного обладнання можуть бути банківські кредити. Вони, як правило, надаються на пільгових умовах і мають державну гарантію.

Кредит, що надається експортером імпортеру, може погашатися як у грошовій, так і у товарній формі, тобто постачанням продукції побудованого комплектного підприємства. В контракті на поставку комплектного обладнання може обумовлюватись частка продукції, яка виготовляється на побудованому підприємстві і яка буде направлятися експортеру (як правило, у розмірі 20–40%).

Найчастіше постачальник надає замовникові фірмовий (комерційний) кредит. Одержали розповсюдження довгострокові кредити (на 10–15 років), що покривають до 80% суми контракту. Первісний платіж за кредитом становить 10–20% суми контракту. Протягом пільгового строку відсотки за кредитом не нараховуються. Ставки за кредитами становлять 10–14%.

Фірмові кредити надаються та погашаються і в грошовій, і в товарній формах.

**Особливості
валютно-
фінансових
умов у
ліцензійних
угодах**

Одним з найважливіших і складних питань при продажу і купівлі ліцензій є визначення ліцензійних платежів (ціни ліцензій). Ліцензійні платежі — це визначена винагорода ліцензіарові, виплачувана ліцензіатом як відшкодування за надання прав на використання предмета угоди.

Вартість ліцензії формується на базі оцінки можливого прибутку, одержаного від використання права виготовляти продукцію в результаті впровадження винаходу, ноу-хау, а також продавати продукцію під товарним знаком. При цьому враховуються всі витрати на придбання ліцензії: її ціна, витрати, які пов'язані з освоєнням виробництва, збутом, рекламою тощо.

На рівень ціни ліцензії впливає безліч чинників технічного, економічного і правового характеру, до яких відносяться:

- ♦ можливий прибуток, який може одержати ліцензіат від використання технології;

- ♦ витрати на створення технології (витрати на НДДКР і освоєння виробництва);
- ♦ упущена вигода, тобто втрати, пов'язані з неотриманням прибутку від самостійного застосування технології;
- ♦ витрати, що виникають при передачі технології (витрати на відрядження фахівців для практичного ознайомлення і навчання використанню нової техніки, надання технологічної допомоги, проведення пусконаладжувальних робіт);
- ♦ витрати на одержання такої самої чи аналогічної технології від альтернативного постачальника;
- ♦ потенційні витрати від самостійного розроблення технології покупцем;
- ♦ витрати, пов'язані з порушенням патентних прав і прав інтелектуальної власності.

Форми ліцензійних винагород бувають різні. Залежно від методу підрахунку вони підрозділяються на дві групи.

До першої групи відносяться винагороди, розмір яких підраховується на базі фактичного економічного результату використання ліцензії. До цієї групи відносяться такі форми, як періодичні відсоткові відрахування й участь у прибутку ліцензіата.

До другої групи відносяться винагороди, розмір яких безпосередньо не пов'язаний з фактичним використанням ліцензії, а заздалегідь установлюється і вказується в договорі, виходячи з оцінок можливого економічного ефекту й очікуваних прибутків ліцензіата на базі використання ліцензії. До цієї групи відносяться такі форми: первісний платіж готівкою, паушальний платіж, передача цінних паперів ліцензіата, передача зустрічної технологічної документації.

Періодичні відсоткові відрахування, чи поточні відрахування (“роялті”) встановлюються у вигляді визначених фіксованих ставок (у відсотках) і виплачуються ліцензіатом

через визначені погоджені проміжки часу (щорічно, щоквартально, щомісяця або на визначену дату). Вони обчислюються різними способами:

- ♦ з вартості виробленої за ліцензією продукції;
- ♦ з одиниці виготовлених або реалізованих виробів у вигляді відсотка до ціни чи собівартості;
- ♦ на спеціально обумовленій базі (зі встановленої потужності запатентованого устаткування, з кількості переробленої за запатентованим способом сировини, на базі вартості перероблення продукції, вартості чи кількості окремих компонентів, споживаних у процесі виробництва тощо).

Рівень ставок поточних відрахувань у сучасній практиці ліцензійної торгівлі становить у середньому 2–10%. Найчастіше трапляються ставки 3–5%. Ставки поточних відрахувань диференціюються залежно від виду ліцензії, терміну дії угоди, обсягу виробництва ліцензованої продукції, її реалізаційних цін, експортних чи внутрішніх продаж. Так, вищі ставки застосовуються зазвичай при видачі виняткової ліцензії на перші роки дії угоди і при постачаннях на експорт. Нижчі ставки встановлюються при видачі невиняткової ліцензії на наступні роки чи у випадку продовження дії угоди, при продажах на внутрішньому ринку. Ставки ліцензійних винагород зазвичай знижуються в міру зростання виробництва і продаж ліцензованої продукції.

Іноді в ліцензійну угоду включається застереження про мінімальну суму винагороди, яка в будь-якому випадку повинна бути виплачена ліцензіатом упродовж терміну дії угоди. Цей мінімум установлюється, як правило, у розмірі 50-75% очікуваних надходжень у другому чи третьому році дії угоди, помножених на період (у роках), для якого розраховується винагорода. Таке застереження включається в угоду з метою спонукати ліцензіата до можливо швидшого налагодження і розширення виробництва і застрахувати ліцензіара від можливих не-

сумлінних дій ліцензіата. У ліцензійних угодах передбачається також, що якщо сума поточних відрахувань за визначений проміжок часу не досягне встановленого мінімуму, ліцензіат повинен у визначений термін сплатити різницю між фактично виплаченою і гарантованою сумами. Іноді за ліцензіатом визнається право покрити цю різницю при наступних платежах.

Участь у прибутку ліцензіата як форма ліцензійної винагороди означає відрахування на користь ліцензіата визначеної частини (відсотка) прибутку, отриманого ліцензіатом завдяки використанню даної ліцензії. Ця частка звичайно коливається від 20 до 30% при наданні виняткової ліцензії і до 10% — при невинятковій ліцензії. Однак у практиці ліцензування ця форма трапляється дуже рідко.

Паушальний платіж — це визначена, твердо зафіксована в угоді сума ліцензійної винагороди. Паушальний платіж практикується в таких випадках: при передачі ліцензії разом з постачаннями устаткування, коли одноразова угода потребує й одноразового визначення її вартості; при продажу ліцензії маловідомій фірмі; при видачі ліцензії на базі секрету виробництва (як гарантія від збитків у випадку його розголошення); коли ліцензіат не хоче допустити контролю ліцензіара за використанням ліцензії; коли в країні ліцензіата існують труднощі у відношенні переказу прибутків.

Паушальний платіж може здійснюватися як у разовому порядку, так і в розстрочку (наприклад, 50% — після підписання угоди, 40% — після постачання устаткування і передачі технічної документації і 10% — після пуску устаткування). Іноді паушальна сума в абсолютному вираженні розбивається за роками. Перевага паушального платежу — одержання ліцензіаром усієї суми винагороди у відносно короткий термін без комерційних та інших ризиків, що можуть виникнути в період дії угоди.

Первісний платіж готівкою передбачає оплату ліцензіатом визначеної встановленої в угоді суми у вигляді од-

норазового внеску чи вроздріб протягом установленого в угоді терміну або після виконання визначених умов (наприклад, через визначену кількість днів після підписання ліцензійної угоди або її вступу в силу; після надання ліцензіаром технічної документації). Іноді первісний платіж виплачується у розстрочку в певному, встановленому для кожного внеску, розмірі, але в досить обмежений термін.

Первісний платіж готівкою застосовується як доповнення до основної форми ліцензійних винагород і використовується в більшості ліцензійних угод, що передбачають виплату винагороди у формі поточних відрахувань. Приблизно 50–60% ліцензійних угод, що укладаються між фірмами розвинутих країн, передбачають первісний платіж як частину ліцензійної винагороди, причому ця практика має тенденцію до розширення.

Передача цінних паперів (акцій і облігацій) як форма винагороди за ліцензійною угодою трапляється в чистому вигляді або в комбінації з іншими формами приблизно в 15% ліцензійних угод. Ліцензіар одержує найчастіше 5–20% акцій ліцензіата, хоча в окремих випадках ця частка доходить до 40%.

Передача технічної документації як форма платежу набула поширення в японських компаніях. Вона передбачає взаємне надання ліцензій і в більшості випадків застосовується в поєднанні з іншими формами винагороди.

В умові платежу докладно застережується порядок сплати ліцензійної винагороди, а саме: валюта платежу з включенням залежно від обставин валютного застереження; форма розрахунку (порядок і умови відкриття акредитива, терміни переказу платежів); база для обчислення вартості продукції, що випускається, чи вартості продажів (при винагороді у формі поточних відрахувань) і порядок їх обчислення.

В умові платежу, як правило, передбачається також зобов'язання ліцензіата одержати відповідний дозвіл урядових

органів на оплату і переказ платежів. У тих випадках, коли винагорода залежить від економічного ефекту використання ліцензії ліцензіат зобов'язаний надсилати на адресу ліцензіара докладний бухгалтерський звіт за взаємопогоджувальною формою, обов'язковими реквізитами якого є кількість, продажні ціни, оборот по продажах ліцензованої продукції, географічний напрямок експорту (якщо ліцензія обмежена територією) і розрахункові документи.

У переважній більшості країн одержання і переказ винагороди обкладаються податками, тому в угоді застережується, що вони цілком відносяться на рахунок ліцензіата і не підлягають відратуванню з ліцензійної винагороди.

Особливості валютно-фінансових умов договору на умовах підяду Договір підяду використовується у міжнародних угодах, які пов'язані з наданням найрізноманітніших видів послуг та виконанням різних робіт. Конкретними об'єктами договору підяду можуть бути:

- ◆ економічні об'єктування;
- ◆ консультаційні та інформаційні послуги;
- ◆ маркетингові дослідження та рекламні роботи;
- ◆ виготовлення товарів за спеціальним замовленням;
- ◆ будівельні та монтажні роботи.

У підрядних контрактах можуть застосовуватись такі види цін:

- ◆ ціни на окремі частини робіт;
- ◆ глобальні ціни — це ціни за виконання усього комплексу зобов'язань;
- ◆ середні одиничні розцінки;
- ◆ ціна за системою “вартість + винагорода”.

Остання система найбільше ефективна для застосування, тобто для розрахунків, коли під час укладання контракту важко або неможливо точно визначити обсяг наступних робіт та умови їх виконання. Виконавши даний обсяг робіт, підрядник

передає замовнику звіт та документи, що підтверджують, які витрати він зазнав, виконуючи свої зобов'язання. Ця сума витрат збільшується підрядником на суму винагороди, яка заздалегідь погоджена сторонами. Сума винагороди, як правило, покриває частку його адміністративно-господарчих витрат та забезпечує підряднику одержання середньої норми прибутку.

Перед тим як підписати контракт, сторони погоджують орієнтовану ціну наступних робіт та такі умови: якщо загальна вартість повністю виконаних робіт нижча (вища) за орієнтовану ціну, то економія (перевитрата) ділиться (покривається) між замовником та підрядником в установленому у контракті співвідношенні.

Виконуючи підрядні роботи за кордоном, у тому числі на умовах “під ключ”, українські організації виступають як генеральні підрядчики.

Договори на умовах підряду включають у себе різні види поставок робіт та відповідних їм платежів. Таким чином, платіжні умови цих контрактів складаються ніби з кількох платіжних умов звичайних контрактів.

У цілому схема умов платежу і форм розрахунків може мати такий вигляд:

1. Авансовий платіж (як правило, 10–15% вартості договору) здійснюється шляхом банківського переказу. У деяких випадках авансовий платіж може бути здійснений і за акредитивом проти розписки підрядника та/або гарантії повернення авансового платежу. Одержання авансового платежу найбільш вигідне. У всіх випадках замовник має право вимагати надання банківської гарантії повернення авансового платежу.

2. Підготовчі або проектні роботи звичайно оплачуються за фактичним виконанням проти рахунків підрядчика і документа, що підтверджує виконання робіт.

Для оплати використовується інкасова форма розрахунків, рідше — акредитив, хоча він вигідніший. При викорис-

танні інкасо доцільно вимагати надання замовником банківської гарантії для забезпечення платежів.

3. Поставка устаткування оплачується, як правило, за акредитивами проти надання.

Необхідно мати на увазі, що для проведення робіт підрядчик ввозить, звичайно, до країни замовника машини та устаткування, які мають бути вивезені після виконання замовлення. Для того щоб запобігти сплаті мита у країні замовника, митним органам країни замовника може бути надана гарантія уповноваженого банку для забезпечення зобов'язань підрядника щодо вивезення машин та устаткування після завершення робіт.

Монтажні та будівельні роботи оплачуються, як правило, за фактичним виконанням проти рахунків підрядчика та документа, що підтверджує виконання робіт. Для оплати використовується інкасова форма розрахунків із банківською гарантією.

Як свідчить практика, монтажні роботи можуть оплачуватися за акредитивом, що є вигіднішим. При цьому акредитив відкривається і на оплату устаткування, і на оплату монтажних робіт.

4. До особливостей контракту на умовах підряду слід віднести забезпечення взаємних зобов'язань фінансовими гарантіями. До них відносяться:

- ◆ банківська гарантія серйозності комерційної пропозиції, яка надається замовнику підрядником і становить 1–3% загальної суми контракту;
- ◆ банківська гарантія належного виконання зобов'язань, яка надається замовнику під час підписання контракту, становить близько 10% загальної суми контракту;
- ◆ банківська гарантія замовнику про належне використання авансу, яка надається підрядником на повну суму авансу;
- ◆ гарантії платежів замовника підряднику. Це є платежі готівкою з безвідкличних підтверджених акредитивів;

- ♦ гарантії платежів по кредиту, що надається. Це є тратти, з їх авалуванням великим банком країни замовника.

Гарантія виконання договору, встановлена на суму, що не перевищує 10–12% вартості контракту, замінює собою гарантійні платежі, на яких може наполягати замовник. Гарантія втрачає чинність після підписання документів про введення об'єкта в експлуатацію.

Оскільки з більшості договорів на умовах підряду банк виступає як гарант виконання зобов'язань українським підрядником, платіжні умови таких договорів необхідно попередньо узгоджувати з банком.

15.3. Валютно-фінансові умови при здійсненні операцій, що мають ознаки кредитування

Особливості механізму фінансування лізингу

Лізингові операції близькі до кредитних операцій. Але вони відрізняються від кредиту тим, що після закінчення строку лізингу та сплати усєї обумовленої суми контракту, об'єкт лізингу залишається власністю лізингодавця, якщо за контрактом не передбачається інше, тобто не передбачається викуп об'єкта лізингу за залишковою вартістю або передача у власність лізингоотримувачу. Слід пам'ятати, що при кредиті банк лишає за собою право власності на об'єкт.

При лізингу контракт укладається на повну вартість обладнання, транспортних засобів тощо і лізингові платежі починаються після їх постачання лізингоотримувачу (орендарю) або пізніше. Таким чином, лізинг припускає відразу 100% кредитування, а при довгостроковому кредитуванні для купівлі устаткування підприємство сплачує аванс за рахунок власних коштів, який становить 15–20% вартості контракту.

Лізингова угода надає можливість виробити зручну для покупця схему фінансування. Лізингові платежі не мають об-

межених термініви (бувають щомісячними, щоквартальними) і розмірів погашення (суми платежів бувають різні). Ставка може бути фіксованою або плаваючою. В окремих випадках погашення відбувається після одержання виторгу від реалізації товарів, які зроблені на устаткуванні, узятому в лізинг, а іноді може бути компенсоване зустрічною поставкою, що дозволяє оновити виробничі фонди.

Платежі за лізингом здійснюються із суми прибутку від використовованого устаткування і відносяться на витрати виробництва. Вони не підлягають оподаткуванню, оскільки є орендною платою, а це знижує в орендаря оподаткований прибуток.

Сума платежів за лізингом фіксується під час підписання договору. Вона не залежить від коливань валютного курсу і змін банківського відсотка для довгострокового кредитування.

До складу лізингових платежів входять:

- ◆ сума відшкодування частки вартості об'єкта лізингу, яка амортизується протягом строку внесення лізингового платежу;
- ◆ сума, що сплачується лізингодавцю як відсоток за залучений ним кредит для придбання майна за договором лізингу;
- ◆ винагорода лізингодавцю за отримане в лізинг майно;
- ◆ відшкодування страхових платежів за договором страхування, якщо об'єкт застрахований лізингодавцем;
- ◆ інші витрати лізингодавця, передбачені договором лізингу.

Розрахунок лізингового платежу здійснюється за формулою [52]

$$P = A \times \frac{I/T}{1 - 1 : (1 + I/T)^T} , \quad (15.2)$$

де P — сума лізингових платежів;

А — сума договору лізингу;

П — термін дії договору лізингу у роках;

І — відсоткова ставка банку у виді десяткового дробу;

Т — періодичність платежів (коефіцієнт при місячній періодичності платежів дорівнює 12, при квартальній — 4, при піврічній — 2, при річній — 1).

При здійсненні лізингових угод лізингоотримувач одержує податкові пільги країни-лізингодавця.

**Платіжні
умови при
здійсненні
фінансового
лізингу**

Лізингові платежі — це оплата за виробниче використання об'єкта угоди. В орендну плату можуть входити витрати за послугами, які надаються лізингодавцем та передбачені у лізинговому контракті.

Існують різноманітні види лізингових платежів:

1. Фіксована загальна сума лізингового платежу. Вона узгоджується сторонами та виплачується в установленому у лізинговому договорі порядку. Складається графік платежів, у якому вказується, що перший платіж здійснюється у день прийняття, а потім періодично (щомісячно, щоквартально). У лізинговому контракті може бути умова щодо можливих змін лізингових платежів (наприклад, при зростанні покупної ціни об'єкта угоди до його фактичного приймання, при зростанні або запровадженні нового мита чи зборів).

2. Платіж авансом, при якому лізингоотримувач надає лізинговій фірмі аванс або внесок у розмірі 15–20% покупної вартості об'єкта лізингової угоди при підписанні контракту, а решта (80–85%) сплачується після підписання протоколу приймання або протягом 3–5 років щоквартально.

3. Мінімальна лізингова плата. Це сума платежів у перебігу строку оренди, яку повинен сплатити лізингоотримувач, плюс сума, яку останній повинен сплатити, якщо він має намір придбати лізинговий об'єкт після закінчення строку договору.

4. Невизначена орендна плата, яка встановлюється не фіксованою сумою, а на визначеній основі, тобто у відсотках від обсягу реалізації, суми використаних коштів, індексів цін, ринкових ставок позичкового відсотка.

Способи лізингових платежів встановлюються у контракті. Платежі бувають двох видів: одноразові та періодичні.

Одноразові платежі здійснюються, як правило, після підписання сторонами протоколу прийомки. Вони передбачають фінансування угоди тільки в період виконання постачальником договору купівлі-продажу або наряду на постачання.

Періодичні платежі бувають такими:

- ◆ однаковими за розмірами протягом усього строку оренди;
- ◆ із розмірами внесків, які зростають;
- ◆ із розмірами внесків, які зменшуються;
- ◆ із визначеним первісним внеском (авансом);
- ◆ із прискореними платежами, коли лізингоотримувач погашає свою заборгованість у більшій частині у перші роки експлуатації устаткування, коли витрати на догляд за обладнанням невеликі.

Лізингоотримувач повинен здійснити платіж обов'язково, незважаючи на такі обставини, як обмеження можливості чи неможливості використання об'єкта угоди внаслідок ушкодження, а також у зв'язку із дією форс-мажорних обставин.

У випадку прострочення платежу або його несплати, лізингодавець має право розірвати лізинговий контракт та реалізувати гарантії, які йому надаються. За прострочку платежу лізингоотримувач повинен сплатити пеню.

При здійсненні фінансового лізингу всі виплати на утримання об'єкта лізингу, пов'язані з його страхуванням, експлуатацією, технічним обслуговуванням і ремонтом, несе лізингоотримувач, якщо інше не передбачено договором лізингу.

**Платіжні
умови при
здійсненні
оперативного
лізингу**

Умови платежу за лізинговим контрактом на оперативний лізинг установлюють форму та розмір орендної плати. Орендна плата установлюється на такому рівні, щоб її загальна сума була вищою за ціну, за якою можна купити дане устаткування на звичайних комерційних умовах. Орендна плата розраховується із повної ціни машин та обладнання (включаючи податки та мита) із урахуванням витрат на технічне обслуговування та ремонт устаткування.

Форма орендної плати може бути такою:

- ◆ постійна ставка на весь строк дії орендного договору;
- ◆ ставка, яка прогресивно знижується залежно від тривалості терміну договору.

Рівень ставок орендної плати залежить від строку оренди, умов платежу, кредитоспроможності клієнта, тривалих зв'язків з ним, умов експлуатації машин та устаткування, географічного місця знаходження лізингодавця, рівня банківського відсотка, характеру оподаткування, фінансових можливостей фірми-лізингодавця, стану ринка устаткування, яке орендується.

Періодичність внеску орендних платежів залежить від строку договору. Вона може бути щомісячною, щоквартальною, піврічною, річною. Якщо термін оренди менший ніж місяць, то лізингодавець, як правило, вимагає від лізингоотримувача внесок усієї плати на момент підписання договору.

При застосуванні авансових платежів, аванс може збиратися у формі гарантійного внеску і становити суму орендних внесків за декілька місяців або кварталів. При оренді, що не потребує первісного внеску, строк першого платежу звичайно настає після вводу орендованого устаткування в експлуатацію. Це дає змогу лізингоотримувачеві розраховатися з лізингодавцем поточною продукцією або відрахувати частину прибутку, яку одержує від використання об'єкта оренди.

При здійсненні оперативного лізингу усі витрати на утримання об'єкта лізингу, окрім витрат, пов'язаних з його експлу-

атацією і оновленням використовуваних матеріалів, несе лізингодавець, якщо інше не передбачено договором лізингу.

**Платіжні
умови при
здійсненні
договору
факторингу**

Факторинг — це посередницька фінансова операція, яка пов'язана з поступкою посереднику (фактору) кредитором (експортером) неоплачених платежів-вимог (рахунків-фактур) за поставлені товари, виконані роботи, послуги і, відповідно, права одержання платежу за ними за рахунок сум, які стягуються з боржника (імпортера) за платіжними документами. Таким чином, факторинг являє собою покупку фактором (факторинговою компанією, факторинговим відділом банку) у постачальника комерційних рахунків з їх негайною оплатою постачальнику.

Фактор може оплатити рахунок також достроково або в момент настання терміну платежу.

Зазвичай банк оплачує одноразово 80–90% вартості рахунка-фактури, а 10–20% — це резерв, що буде повернутий після погашення імпортером усієї суми боргу.

Отже, банк набуває право на стягнення боргу, стає власником неоплачених платіжних вимог і бере на себе ризик їхньої несплати. Фактор приймає фінансовий ризик, оскільки не має можливості пред'явити регресивну вимогу до постачальника, і тому одержує право на оплату фінансових послуг.

У договорі про факторинг, який укладається між експортером-постачальником товару (послуг) та фактором, визначається вартість факторингових послуг. Вона складається з двох частин: комісії за обслуговування та вартості кредитування постачальника, тобто авансування його до моменту строку оплати рахунка клієнтом.

Комісія встановлюється у відсотках від суми комерційного рахунка (рахунка-фактури) у розмірі 0,25–2,5 %. Комерційні банки визначають розмір плати за домовленістю з конкретним клієнтом по кожному договору про факторинг, тому розмір комісії може бути вищим — 5% і більше.

Комісія стягується за звільнення від необхідності вести облік, за страхування від появи сумнівних боргів.

На розмір комісії впливають такі чинники:

- ♦ масштаби виробничої діяльності постачальника;
- ♦ надійність контрактів постачальника;
- ♦ експертне оцінювання фактором міри ризику неплатежу;
- ♦ складність стягнення коштів із покупця.

При достроковій оплаті фактором поданих документів, розмір оплати за кошти, надані в кредит, розраховується за період між викупом платіжної вимоги і датою інкасування. Відсоток за кредит, як правило, на 1–2 % вищий від ставок, які застосовують банки при короткостроковому кредитуванні підприємств. Це пов'язано з необхідністю компенсації додаткових витрат і ризику банку.

Банк визначає максимальну (граничну) суму за операціями факторингу, у межах якої постачання товару або надання послуг може проводитися без ризику неотримання платежу. У договорі про факторинг зазначається узгоджений засіб розрахунку граничної суми та окреслені умови здійснення платежу на користь постачальника.

Граничні суми можуть установлюватися за трьома методами:

- ♦ визначення загального ліміту, згідно з яким кожному платнику встановлюється періодично поновлювальний ліміт, у межах якого факторинговий відділ автоматично оплачує платіжні вимоги, що йому надходять;
- ♦ визначення щомісячних лімітів відвантажень, тобто встановлюється сума, на яку протягом місяця може бути відвантажено товарів одному платнику;
- ♦ страхування за окремими угодами, що застосовується у випадку, коли специфіка діяльності експортерів припускає не серію регулярних постачань товарів тим самим імпортерам, а ряд одноразових угод на великі суми з постачанням на визначену дату.

У випадку, якщо боржник здійснив платіж фактору і не одержав товари або одержав товари, які не відповідають умо-

вам договору, то він не може стягувати суми, які сплатив, з фактора. Але він має право пред'явити вимоги до постачальника. Боржник може стягувати сплачену суму з фактора у двох випадках:

- ♦ якщо боржник сплатив фактору, але фактор не сплатив постачальнику;
- ♦ якщо фактор сплатив постачальнику, знаючи про факт невиконання постачальником своїх зобов'язань перед боржником.

У міжнародній практиці застосування договору факторингу базується на Конвенції про міжнародні факторні операції, яка розроблена у межах УНІДРУА (Оттава, 28 травня 1988 р.). Україна не є учасником цієї Конвенції.

**Платіжні
умови при
здійсненні
форфейтингових
операцій**

Форфейтинг — це кредитування експортера шляхом придбання векселів або інших боргових вимог. Форфейтингова операція схожа на операцію факторинг, але не є одноразовою операцією.

Форфейтування зазначає купівлю зобов'язань, погашення яких припадає на будь-який час у майбутньому і які виникають у процесі постачання товарів і послуг без обернення на будь-якого попереднього боржника. Здійснення операції форфейтингу передбачає, що експортер виконав свої зобов'язання за контрактом і прагне інкасувати розрахункові документи імпортера шляхом їх продажу з метою отримання готівкових коштів. Таким чином, продавцем векселя, що форфейтується, є експортер, який акцептує¹ його у вигляді платежу за товари та послуги.

Покупцями (форфейтерами) стають банк або спеціалізована фірма. Вони беруть на себе всі комерційні ризики, пов'язані з неплатоспроможністю імпортерів, без права регресу (обернення) документів на експортера.

¹ *Акцепт тратти* — письмове підтвердження згоди провести платіж за векселем у визначений термін.

Якщо імпортер не має бездоганну репутацію, форфейтер вимагає в банку країни-імпортера гарантію у формі авалю¹ або безумовну та безвідзивну гарантію за борговими зобов'язаннями, які він хоче придбати. Виконання цієї умови дуже важливе з точки зору необоротності угоди, тому що в разі неплатежу боржником форфейтер може покласти тільки на цю форму банківської гарантії.

Форфейтер при покупці боргових вимог (векселів) відраховує відсотки за весь термін, на який вони виписані (дисконтує векселі). Експортер перетворює тим самим кредитну операцію за торговою угодою в операцію з готівкою. У цьому випадку експортер відповідає тільки за задовільне виготовлення та постачання товару, а також правильне оформлення документів за зобов'язаннями. Ця обставина разом з наявністю фіксованої ставки відсотка, яка стягується з початку операції, робить форфейтинг привабливим видом фінансування. Джерелом коштів для форфейтера слугує ринок євровалют. Внаслідок цього облікова ставка за форфейтингом тісно пов'язана з рівнем відсотка за середньостроковими кредитами на цьому ринку [50]. Облікова ставка може досягати 10% річних і більше, залежно від ризику країни.

Витрати по форфейтуванню складаються з :

- ◆ витрат по одержанню банківської гарантії або авалю по векселю;
- ◆ премії за політичний ризик;
- ◆ витрат на мобілізацію грошових коштів, які залежать від ставок відсотків на євrorинку;
- ◆ управлінських витрат;
- ◆ комісії форфейтера, яка є різницею в часі між укладенням угоди та наданням документів.

Форфейтинг, як правило, застосовується при продажі машин та устаткування. Контракти на продаж середньо- та дов-

¹ Аваль — вексельне доручення, за яким поручитель приймає на себе відповідальність за виконання платіжних зобов'язань.

гострокові і укладаються на великі суми (середня сума контракту – 1–2 млн дол.). Тому мінімальна сума, яка використовується при форфейтуванні, становить не менше як 250 тис. дол. Таким чином, розміри сум, які отримує експортер, не перевищують розміри звичайних комерційних кредитів, але в той же час не досягають масштабів кредитів покупцю, що забезпечують поставку великих партій машин та устаткування. Форфейтинг займає проміжне місце між ними. Покупка вимог (векселів) на велику суму може здійснюватися лише консорціумом форфейтерів.

Запитання для самоконтролю

1. У чому сутність та особливості розрахунків у ЗЕД підприємства?
2. Який порядок здійснення розрахунків за допомогою інкасо?
3. Який порядок здійснення розрахунків за допомогою акредитиву?
4. У чому сутність банківського переказу?
5. У чому особливості авансових платежів?
6. Що являє собою платіж на відкритий рахунок?
7. Який механізм розрахунків з використанням чеків та векселів?
8. Як здійснюється платіж пластиковими картками?
9. Які основні елементи валютно-фінансових умов зовнішньоторговельних угод?
10. У чому різниця між контрактними та індикативними цінами?
11. Які існують види цінових знижок та валютно-цінових застережень?
12. Чим характеризуються валютно-фінансові умови бартерних, ліцензійних, підрядних контрактів, контрактів на перероблення давальницької сировини, на поставку комплектного обладнання?
13. Які особливості валютно-фінансових умов при здійсненні операцій, що мають ознаки кредитування?

Розділ 16. Страхування у зовнішньоекономічній діяльності

Ключові терміни: *страхування у ЗЕД; страховий ризик; страховий захист; об'єкти та суб'єкти страхування у ЗЕД; страхування при зовнішньоторговельній та виробничо-інвестиційній моделях ЗЕД; страхування вантажів; страхування відповідальності перевізника; страхування міжнародного туризму; страхування від політичних ризиків; перестраховання ризиків.*

16.1. Сутність страхування у ЗЕД

Страхування — це система особливих грошових та цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій). Його мета — зменшити ризик.

Учасниками страхових відносин виступають:

- ♦ страховики — юридичні особи, які одержали в установленому законодавством порядку ліцензію на здійснення страхової діяльності;
- ♦ страхувальники — юридичні особи та дієздатні громадяни, які уклали зі страховиками договори страхування або є страхувальниками відповідно до законодавства України.

Характерні ознаки страхування:

- ♦ цільове використання створеного цільового фонду. Матеріальний збиток відшкодовується лише у суворо обумовлених випадках і межах;
- ♦ повернення ресурсів;

- ♦ суворо обумовлений характер відносин перерозподілу коштів між учасниками створення страхового фонду (відшкодування збитків страхувальникам здійснюється шляхом його розподілу на всіх);
- ♦ не постійний, а ймовірний характер відносин. Це обумовлено тим, що заздалегідь невідомі ні термін настання страхової події, ні розмір збитків, ні те, чийого конкретно матеріального інтересу і якою мірою вона торкається.

Страхування проводиться, як правило, у грошовій формі, але іноді буває і натуральне страхування.

Страхування служить для компенсації випадково виникаючих матеріальних збитків шляхом взаємних внесків багатьох осіб. Сучасна система страхового захисту ґрунтується на внесенні страхувальником твердо встановленої, заздалегідь нарахованої суми платежів, яка не залежить від розміру збитків. Страхове відшкодування втрат відбувається за рахунок створеного з попередніх внесків страхового фонду.

Страхування виконує чотири функції:

- ♦ ризикову — перерозподіл грошової маси серед учасників страхуванням у зв'язку з настанням наслідків страхових випадків;
- ♦ попереджувальну — фінансування за рахунок страхового фонду заходів по зменшенню вірогідності настання події або зменшенню можливих негативних наслідків при настанні страхових випадків;
- ♦ накопичувальну — утворення страхових резервів як умову акумуляції грошових коштів; здійснення інвестиційної діяльності страховими компаніями;
- ♦ контрольну — контроль за цільовим формуванням і використанням грошових коштів із страхового фонду.

Створюючи надійний підмурівок для функціонування ринкової економіки, інститут страхування в сучасному світовому господарстві також розвивається досить динамічно. Статистика свідчить, що страхування є однією з найпоширеніших та

стабільних сфер світової економіки (щорічний темп її зростання становив понад 3%) [63, с.176].

Неухильно зростає перелік ризиків та діапазон об'єктів, від яких надається страховий захист.

Під ризиком взагалі розуміють імовірну подію або сукупність подій, наступ яких може завдати страхувальникові шкоди, від якої він бажає застрахуватися. У страховій практиці термін “ризик” визначає, за яких обставин виникає відповідальність страховика за договором страхування, тому має широке тлумачення, вказуючи на:

- ◆ розмір небезпеки;
- ◆ розмір відповідальності страховика;
- ◆ вид відповідальності страховика;
- ◆ об'єкт страхування.

У сучасних наукових теоріях існують різні підходи до класифікації ризиків. Поширені такі критерії:

- ◆ причини (рід небезпеки), що обумовлюють наступ негативних подій;
- ◆ характер діяльності, з яким пов'язані відповідні ризики;
- ◆ об'єкти, на які спрямовані ризики [91].

За родом небезпеки поділяють технічні, або антропогенні ризики, пов'язані з господарчою діяльністю людини; природні ризики (в основному, стихійні лиха); які не залежать від дій людства; змішані ризики — події природного характеру, спричинені господарчою діяльністю людини.

За характером діяльності визначають багато груп ризиків, що охоплюють різні сфери діяльності: підприємницькі, фінансові та комерційні, професійні, інвестиційні, транспортні, промислові та ін. Причому, однаковий за характером ризик виявляється в різних напрямках діяльності, наприклад, валютні ризики притаманні як інвестиційній, так і комерційній діяльності.

За об'єктом виокремлюють галузі та види страхування. Об'єктом страхування взагалі виступає матеріальний інтерес будь-якої особи.

Залежно від об'єктів страхування поділяється на:

- ♦ особисте страхування; об'єкт — життя і здоров'я людей у різних поєднаннях та комбінаціях;
- ♦ майнове страхування; об'єкт — найрізноманітніші матеріальні ризики, пов'язані з майновими інтересами страхувальника.
- ♦ страхування відповідальності; об'єкт — відповідальність страхувальника за тн, що завдав шкоди майну та/або здоров'ю третіх осіб.

У закордонній практиці страхування класифікується за двома великими групами: life (довгострокові види страхування) та non-life (страхування майна, відповідальності, нещасних випадків — тобто ризикові, короткострокові види страхування).

Специфіка страхування у ЗЕД

Страхування у зовнішньоекономічній діяльності являє собою комплекс видів страхування, які забезпечують захист майнових інтересів суб'єктів господарської діяльності, що беруть участь у різних формах міжнародного та світогосподарського співробітництва. Таким чином, у зовнішньоекономічних зв'язках страхуються угоди, що укладаються між іноземними контрагентами.

На платіжному балансі країни страхові операції ЗЕД відображаються лише тоді, коли одна зі сторін страхового договору (страхувальник, бенефіціар, страховик) є нерезидентом, тобто іноземною юридичною або фізичною особою.

Об'єктами страхування у ЗЕД виступають матеріальні або майнові інтереси, пов'язані з різними аспектами зовнішньоекономічного співробітництва (торговельні, валютні, кредитні, виробничо-інвестиційні та ін.).

Суб'єктами страхування у ЗЕД (страхувальниками) можуть бути і окремі фірми, і держава в цілому як контрагент зовнішньоекономічної угоди.

Щоб з'ясувати, чому необхідно використовувати механізм страхування в практиці ЗЕД, розглянемо приклад. Припусти-

мо, що експортер *X* з країни *A* згідно з умовами зовнішньоторговельної угоди з імпортером *У* з країни *B* відправив своєму контрагентові партію товару. Транспортування включає сухопутний (автотранспортом) та морський (вантажним судном) елементи шляху. Платіж відбудеться через три місяці від моменту поставки товару. Які ризики можуть виникнути у суб'єктів ЗЕД при виконанні цієї угоди?

- 1) зіпсування товару під час його перевезення (як морського, так і сухопутного);
- 2) аварія транспортного засобу, яка може спричинити ушкодження або загибель вантажу;
- 3) забруднення навколишнього середовища або/та ушкодження здоров'я або/та майна третіх осіб;
- 4) зміна курсу валюти ціни/платежу протягом дії договору, що на момент розрахунку призводить до втрат валютної виручки експортера або імпортера;
- 5) відмова імпортера (наприклад, у разі банкрутства) здійснити платіж.

Це далеко не повний перелік ризиків, які загрожують виконанню даної зовнішньоторговельної операції. Практично кожна зовнішньоторговельна угода супроводжується значною кількістю ризиків. Це зумовлено значним ступенем невизначеності зовнішнього середовища у зв'язку з територіальною віддаленістю суб'єктів ЗЕД, різним політичним, економічним, соціально-культурним станом їх національних економік, непередбаченими змінами внутрішньої (в країнах контрагентів ЗЕД) та світової ринкової кон'юнктури на відповідних ринках, недостатністю інформації про контрагента, недосконалістю транспортних засобів, збільшенням кількості, масштабності, руйнівної сили природних та техногенних катастроф, промислових аварій, ДТП тощо. Як правило, кожний суб'єкт зовнішньоекономічної угоди ризикує не тільки очікуваним прибутком, а й основним капіталом (наприклад, експортер може втратити товар під час транспортування, кредитор — не от-

римати суми боргу та відсотків, іноземний інвестор — на- завжди лишитися своїх ПЗІ та т. ін.; кожна зовнішньоеко- номічна операція передбачає валютно-фінансові розрахунки, за яких будь-який суб'єкт ЗЕД може понести суттєві збитки внаслідок валютних ризиків; завжди існує імовірність завдан- ня шкоди третім особам і, як наслідок, великі суми відшкоду- вань).

Оскільки жоден контрагент не бажає понести значних ма- теріальних витрат у зв'язку з компенсацією власних збитків або шкоди, завданої третім особам, доцільно звернутися до інституту страхування.

Безумовно, укладення страхового договору теж потребує певних витрат, але розмір можливих втрат не йде ні в яке порівняння з розміром страхової премії (так, вартість сучасно- го пасажирського авіалайнера типу американських “Боїнг- 747” або DC-10 перевищує 50–60 млн американських доларів, а сума компенсації зі всіх видів відповідальності перед паса- жирами та третіми особами внаслідок аварії такого літака мо- же дорівнювати 450–500 млн американських доларів дол., що не під силу навіть потужній фірмі).

У нашому прикладі суб'єкти ЗЕД можуть уникнути знач- них витрат, якщо укладуть договори страхування: вантажу (карго) (1), транспортного засобу (каско) (2), відповідальності перевізника за можливе завдання шкоди третім особам (3), ва- лютних ризиків (4), експортного комерційного кредиту (5).

Основні пункти договору страхування:

- ◆ назва документа;
- ◆ назва та адреса страховика;
- ◆ назва страхувальника та його адреса;
- ◆ розмір страхової суми;
- ◆ перелік страхових випадків, визначення розміру тари- фу, розміру і термінів сплати страхових внесків;
- ◆ термін дії договору;
- ◆ порядок зміни та припинення дії договору;

- ♦ права та обов'язки сторін і відповідальність за невиконання чи неналежне виконання умов договору;
- ♦ інші умови за згодою сторін;
- ♦ підписи сторін.

Класифікація ризиків ЗЕД та організаційних форм страхування пов'язана з двома основними моделями ЗЕД: зовнішньоторговельною та виробничо-інвестиційною (див. розділ 6).

Зовнішньоторговельна модель базується на міжнародному поділі праці (МПП) та пов'язана переважно з торговельними операціями суб'єктів зовнішньоторговельної діяльності.

Об'єктами страхування тут виступають головним чином майнові інтереси стосовно вантажів і транспортних засобів, а також валютні та кредитні відносини, що обслуговують торговельні угоди. З точки зору товарних форм, при торговельній моделі зовнішньоекономічної діяльності переважають традиційні (одиничні) товари. Номенклатура ризиків також в основному стосується класичних (вогневе страхування, страхування загибелі вантажів та ін.).

Організаційною формою страхування спочатку стає взаємне страхування, що базується на розкладковій системі; далі з розвитком ринкових відносин, крім взаємного страхування, з'являються такі форми, як акціонерне страхування, при якому страховиком виступає акціонерне товариство, та державне страхування, коли страховиком виступає держава.

У міру розвитку якісно нового зрушення суспільного поділу праці — світогосподарського (СГПП) — складається виробничо-інвестиційна модель зовнішньоекономічної діяльності. На відміну від торговельної моделі, у світогосподарчий обмін втягуються нові товарні форми: товари-групи, товари-об'єкти, товари-програми. Отже, відбувається значне розширення спектра об'єктів страхування. Поява нових товарних форм призводить до диверсифікації вже існуючих і появи нових ризиків. Так, виникає страхування технічних ризиків,

пов'язане із СГПП на базі спільного будівництва різних товарів-об'єктів і товарів-програм. З'являються такі нові зовнішньоекономічні ризики (і відповідно, види страхування), як, наприклад, страхування іноземних інвестицій від політичних ризиків, екологічне страхування, страхування персоналу, що виїжджає за кордон у рамках трудової міграції і т. ін.

Паралельно з появою видів страхування, пов'язаних з виникненням нових ризиків, широко розвиваються традиційні види зовнішньоекономічного страхування: транспортне (морське, автомобільне і т.п.), страхування фінансових ризиків, у т.ч. експортних комерційних кредитів, валютних ризиків тощо.

При виробничо-інвестиційній моделі зовнішньоекономічної діяльності особливу роль у страхуванні зовнішньоекономічних ризиків набуває страхування відповідальності. Багато об'єктів страхування включають у обсяг страхового захисту ризики страхування відповідальності за завдання шкоди третім особам.

Змінюються й організаційні форми страхування зовнішньоекономічних ризиків: все більшу частку в страхових операціях набувають акціонерне та державне страхування; з'являються кептивні страхові компанії, що обслуговують ТНК; поширюються страхові ТНК і ін.

Особливу роль у страхуванні зовнішньоекономічної діяльності починає відігравати інститут перестрахування як економічний механізм перерозподілу великих і небезпечних ризиків між страховиками в масштабі сучасного світового господарства.

На сучасному етапі розвитку зовнішньоекономічних зв'язків практично не існує об'єктів, процесів чи операцій зовнішньоекономічної діяльності, не захищених інститутом страхування. Страхування зовнішньоекономічних ризиків стає невід'ємним атрибутом зовнішньоекономічних угод.

Ризики ЗЕД можна класифікувати за такими критеріями:

- ♦ основні моделі ЗЕД;

- ◆ види ЗЕД;
- ◆ галузі та види страхування.

Страховання ризиків ЗЕД при торговельній моделі включає страхування об'єктів зовнішньоторговельних угод (товари, транспортні засоби), відповідальності, пов'язаної з ними, а також валютно-кредитних відносин, що їх обслуговують (експортні кредити, валютні ризики).

Страховання ризиків ЗЕД при виробничо-інвестиційній моделі охоплює міжнародний рух чинників виробництва (міжнародний кредит, ПЗІ, міжнародну трудову міграцію), відповідальність, пов'язану з ними, та валютно-кредитні відносини, що їх супроводжують.

Страховання зовнішньоекономічної діяльності охоплює численні страхові ризики, що відносяться до всіх видів ЗЕД та всіх галузей страхування: майнового, відповідальності, особистого.

1. Майнове страхування, у тому числі страхування відповідальності включає:

1.1. Транспортне страхування, у тому числі:

1.1.1. Морське страхування, яке охоплює:

- ◆ страхування корпусів плавзасобів — страхування “каско”;
- ◆ страхування вантажів, що перевозяться морським транспортом страхування “карго”;
- ◆ страхування відповідальності судновласників, пов'язане з тим, що вони можуть завдавати матеріальну шкоду третім особам;
- ◆ страхування фрахту;
- ◆ страхування прибутку й інших майнових інтересів, пов'язаних з мореплавством.

1.1.2. Страхування контейнерів.

1.1.3. Авіаційне страхування, що включає:

- ◆ страхування “авіакаско”;
- ◆ страхування “карго”;

- ♦ страхування цивільної відповідальності власників авіатранспортних засобів перед пасажирами і третіми особами.

1.1.4. Страхування засобів автотранспорту:

- ♦ страхування “автокаско”;
- ♦ страхування “карго”;
- ♦ страхування цивільної відповідальності власників автотранспортних засобів.

1.2. Страхування технічних ризиків, що включає:

- ♦ будівельно-монтажне страхування;
- ♦ страхування машин від поламів;
- ♦ страхування післяпускових гарантійних зобов’язань;
- ♦ страхування електронного устаткування;
- ♦ страхування відповідальності перед третіми особами при будівельно-монтажних роботах;
- ♦ страхування імпортованого комплектного устаткування.

1.3. Страхування майна, що належить іноземним і вітчизняним юридичним і фізичним особам на території даної країни та за кордоном, від вогню й інших небезпек.

1.4. Страхування фінансових ризиків, у тому числі:

- ♦ страхування експортних комерційних кредитів або ризику неплатежу;
- ♦ страхування валютних ризиків;
- ♦ страхування іноземних інвестицій від політичних ризиків.

2. Особисте страхування, до якого відноситься:

- ♦ страхування від нещасних випадків іноземних громадян на території даної країни, а також громадян даної країни, що виїжджають за кордон (за туристичними або робочими візами).

Суб’єкти зовнішньоекономічних зв’язків розподілені національними кордонами. Це визначає основну особливість страхування в зовнішньоекономічній діяльності. Воно

функціонує не в рамках національних економік, а в середині метасистеми сучасного світового господарства. Ця істотна особливість визначає ряд специфічних рис страхування в зовнішньоекономічній діяльності:

1. Сфера зовнішньоекономічного співробітництва характеризується високим ступенем ризику, а самі об'єкти страхування — значною вартістю.

2. Специфіка зовнішньоекономічних ризиків зумовила особливості організації страхової діяльності:

- ◆ підвищення вимог до фінансової стійкості страховиків;
- ◆ розвиток міжнародного маркетингу страхових компаній;
- ◆ впровадження в практику страхових фірм єдиних уніфікованих правил і технологій проведення страхових операцій;
- ◆ формування міжнародних і наднаціональних інститутів регулювання.

3. Важливою умовою страхування зовнішньоекономічної діяльності є дотримання принципу високої добрпорядності (стосовно норм поведінки) страховика та страхувальника.

4. Обов'язковою є наявність у страхувальника страхового інтересу, тобто матеріальної зацікавленості в благополучному результаті зовнішньоекономічної операції.

5. Більшість страхових договорів укладається на добровільній основі, однак, незважаючи на це, страхування фактично перетворилося в невід'ємний елемент зовнішньоекономічних угод.

6. При страхуванні зовнішньоекономічних ризиків, як правило, необхідна письмова заява страхувальника, а основним страховим документом є страховий поліс.

Переваги страхування у зовнішньоекономічній діяльності:

- ◆ при виникненні страхових випадків страховики відшкодовують матеріальний збиток учасникам зовнішньоекономічних угод;

- ◆ підвищується надійність матеріально-речовинних елементів, які використовуються у зовнішньоекономічних операціях, за рахунок проведення превентивних заходів;
- ◆ відбувається значна економія фінансових ресурсів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (немає необхідності формувати власний страховий фонд);
- ◆ прискорюється оборот фінансових ресурсів;
- ◆ кошти, мобілізовані в страхові фонди, стають могутнім джерелом інвестицій у масштабах сучасного світового господарства.

Порядок здійснення страхування зовнішньоекономічних операцій в Україні регламентується Законом України “Про зовнішньоекономічну діяльність” та “Про страхування”.

Страхування ЗЕД виконується комерційними страховими компаніями (державними, акціонерними, іноземними, змішаними, кооперативними та ін.), а також іншими суб'єктами ЗЕД, до уставного предмету діяльності яких входять страхові операції. Вибір страхової компанії (страховика) проводиться суб'єктами ЗЕД самостійно. Страхування зовнішньоекономічних операцій з боку суб'єктів ЗЕД здійснюється на договірних принципах і є добровільним, якщо інше не передбачене законами України.

Створення сегмента страхування ЗЕД на українському страховому ринку йде досить динамічно. Вирішуються проблеми формування правової бази страхування, створення інфраструктури ринку, розвитку цивілізованих страхових відносин на основі фінансово стійких страхових компаній, розробляються страхові продукти та методологія і технологія страхових операцій, готуються кваліфіковані кадри, здатні працювати в нових ринкових умовах. Це створює умови для поліпшення ситуації на українському страховому ринку, відкриває нові можливості для його розвитку та вдосконалення. Так, в Україні діє понад 800 фінансово стійких страхових компаній. У 2002 р. було зареєстровано близько 260 страхо-

виків, майже третина яких працює масштабно та ефективно і займаються страхуванням ЗЕД. Проте більшість страхових товариств, які здійснюють страхування ЗЕД, ще не мають необхідного досвіду, а страховий ринок поки ще не досяг належного рівня ні за сукупним обсягом страхового капіталу, ні за масштабами страхових операцій. Тому неухильно продовжується кропітка робота над програмою розвитку вітчизняного страхового ринку, механізмами контролю та регулювання діяльності страховиків.

У 2002 р. в Україні прийнята Державна програма розвитку страхового ринку на період до 2005 р. та на перспективу до 2012 р.

Кабінет Міністрів України на своєму засіданні 31 січня 2001р. затвердив 4-річну програму розвитку страхового ринку України. Цим документом встановлюються базові завдання й принципи щодо формування ринку та умови діяльності страхових компаній.

З 1 червня 2001 р. мінімальний розмір статутних фондів страхових компаній встановлений у розмірі 500 тис. євро, а на 1 січня 2003 р. — 1 млн євро.

Поступово склалася інфраструктура ринку: створені страхові Бюро [Морське, Моторне (транспортне), Медичне і т.п.]; набула авторитету Асоціація професійних страхових посередників України (АПСПУ) (1997), до речі, перша на пострадянському просторі, що в 1998 р. також першою від Одеського регіону увійшла до міжнародної організації VIPAR.

Страхування ЗЕД в Україні здійснюється з урахуванням принципів світового досвіду та адаптації їх до власної специфіки. Пріоритет торговельної моделі ЗЕД у вітчизняній практиці надав імпульсу відповідним видам зовнішньоторговельного страхування: швидкими темпами розвивається страхування вантажів, транспорту, експортних кредитів, відповідальності перевізників (в тому числі “Зелена карта”), міжнародне перестраховання.

Розвиток видів страхування, що супроводжують виробничо-інвестиційну модель ЗЕД, ще попереду.

16.2. Особливості страхування при зовнішньоторговельній моделі ЗЕД підприємства

Для зовнішньоторговельної моделі ЗЕД найбільш типовими випадками страхування є страхування вантажів (страхування карго), страхування відповідальності перевізника, страхування міжнародного туризму.

Страхування вантажів У сучасній зовнішньоторговельній практиці договір страхування вантажів є невід'ємною складовою торговельної угоди. Під страхуванням вантажу (карго) розуміють відшкодування майнового інтересу, пов'язаного з загибеллю або ушкодженням товару під час його перевезення певними видами транспорту. Як правило, страхується на тільки фактично існуючий, але й очікуваний інтерес від угоди (наприклад, запланований розмір прибутку від зовнішньоторговельної операції).

Найчастіше для транспортування великих партій товарів використовується морський транспорт (він найдешевший), але застосовуються також і інші види транспортних засобів (автомобільний, залізничний, повітряний).

Обов'язок контрагентів щодо транспортування товарів, розподіл між ними витрат та ризиків, виконання митних процедур обумовлене міжнародними правилами тлумачення торговельних термінів – “Інкотермс” (див. розділ 14).

Використання базисних умов “Інкотермс” у зовнішньоторговельному договорі дозволяє уникнути можливих непорозумінь при здійсненні торговельного контракту та уніфікувати організацію страхування вантажу.

Тільки дві проформи “Інкотермс” – “CIF” (“Вартість, страхування і фрахт”) та “CIP” (“Перевезення та страхування оплачені до...”) – передбачають певні умови страхування ван-

тажу. Експортер має укласти (за власний рахунок) договір страхування товару на термін його перевезення в розмірі вартості товару плюс 10% (очікуваний прибуток). Як правило, проформа “СІF” передбачає використання максимального обсягу страхового покриття товару (умови страхування “all risks”). Проформа “СІP” передбачає, що експортер має покрити звичайні ризики під час транспортування вантажу відповідно до його виду та особливостей, або надає можливості контрагентам узгодити обсяг страхового покриття.

Договір страхування вантажу (карго) укладається на підставі письмової заяви страхувальника, де міститься докладна інформація про характеристики даного товару, його розміщення в певному транспортному засобі, спосіб навантаження/розвантаження, параметри та особливості даного транспортного засобу, шлях транспортування і т. ін.

Українські страховики, як і страховики інших країн, використовують стандартні умови страхування вантажів, розроблені інститутом Лондонських страховиків. Ці умови передбачають три варіанти обсягу страхового покриття:

- ◆ форма А;
- ◆ форма В;
- ◆ форма С.

Форма покриття А (“З відповідальністю за всі ризики”) максимальна, оскільки передбачає страхування вантажу від усіх ризиків. Її доцільно вживати для товарів, що потребують обережного перевезення, а також тих, що можуть бути викраденими.

Форма покриття В (“З відповідальністю за приватну аварію”) звужує обсяг відповідальності страховика. Вона охоплює ризики пожежі та вибуху, катастрофи, аварії, перекидання, зіткнення транспортного засобу, розвантаження товару в порту-притулку, викидання вантажу в море у випадку загальної аварії, ризики внаслідок наступу стихійних лих, змивання вантажу за борт, проникнення води у місце зберігання

вантажу, повної втрати усього вантажу під час навантаження/розвантаження.

Таке страхове покриття використовується для вантажів, що є чутливими до вологості, а також транспортних шляхів, де існує ймовірність землетрусів.

Форма покриття С (“Без відповідальності за ушкодження, крім випадків катастрофи”) в цілому збігається з формою В. Різниця полягає в тому, що за формою С страховик за звичайних обставин несе відповідальність тільки в разі повної загибелі усього або частини вантажу, а за ушкодження вантажу відповідає тільки у випадку катастрофи транспортного засобу.

Форма покриття С є мінімальним обсягом страхового захисту і, як правило, використовується тоді, коли контрагент розраховує на страховий захист у власній країні (тобто форма С або доповнюється іншими варіантами страхового покриття, або компенсує “прогалини” існуючого страхового покриття), оскільки лише для невеликої групи вантажів (наприклад, деяких видів корисних копалин) вона буде достатньою.

З усіх форм страхового покриття виключаються ризики, пов’язані з провиною страхувальника, зумовлені звичайними властивостями вантажу; непрямі збитки, а також ризики військових дій, заходів та їхніх наслідків.

Форми страхового захисту, розмір тарифних ставок, механізм взаємодії суб’єктів страхового договору визначаються комбінацією багатьох чинників, таких як: географічні умови транспортування, вид вантажу, умови навантаження/розвантаження та зберігання товару під час перевезення, вид та стан транспортного засобу, термін перевезення тощо.

В Україні середньоринковий тариф по страхуванню вантажів становить 0,5 – 1,5% від страхової суми, франшиза¹ – 0,1 – 1% від розміру страхового відшкодування.

¹ *Франшиза* — частина збитків, що не відшкодовується страховиком згідно з договором страхування.

Важливе значення має ретельне виконання страхувальником своїх обов'язків, встановлених договором страхування. Особливо це стосується правильного та своєчасного оформлення пакета товаросупроводжувальних документів (в тому числі коносамент, транспортної накладної, страхових полісів, актів експертизи в разі наступу негативної події та ін.), від наявності яких залежить не тільки результат торговельної угоди, а й можливість отримання страхової компенсації.

**Страхування
відповідальності
перевізника**

Транспортні засоби відносяться до джерел підвищеної небезпеки. Тому їх експлуатація, як правило, супроводжується страхуванням відповідальності перевізника за те, що можуть зазнати шкоди треті особи (їх життю, здоров'ю або майну).

Об'єктом страхування відповідальності перевізника виступає матеріальний інтерес, пов'язаний з відповідальністю перевізника за те, що можуть зазнати збитків треті особи. За договором страхування страховик відшкодовує завданий матеріальний збиток, отже, звільняє компанію-перевізника від зазначених (іноді непомірних) витрат, а також гарантує додержання інтересів постраждалих. Звідси стає зрозумілою виключно важлива роль цього виду страхування в сучасних умовах у зв'язку з інтенсифікацією міжнародних транспортних перевезень. Як правило, при використанні всіх засобів транспорту (морського, повітряного, наземного) існують відповідні види та організаційні форми страхування відповідальності їх власників. Поряд з акціонерною формою страхування значне поширення в сучасній світовій практиці отримало взаємне страхування (особливо для морських суден). Таке страхування здійснюється асоціаціями судновласників — Клубами Р&І (зараз у світі функціонує приблизно 70 таких клубів).

Традиційно ризики відповідальності морських перевізників, що страхуються Клубами Р&І, поділяються на дві великі групи (раніше їх страхували окремо): ризики захисту

(protection), до якого відносяться відповідальність за загибель або травматизм осіб суднового екіпажу, пасажирів, портових працівників, зіткнення судна (страхувалась 1/4 відповідальності за збитокта інше та ризики відшкодування (indemnity), пов'язані з відповідальністю за завдання шкоди вантажу, що був прийнятий до перевезення. Зараз перелік ризиків значно поширився. Кожний Клуб приймає на свою відповідальність певні кола ризиків, зафіксованих у його правилах.

Крім страхової діяльності, Клуби активно займаються перестраховуванням діяльності, а також здійснюють правовий захист своїх членів, вживають заходів при виникненні претензій до судновласників, контролюють навантажувально-розвантажувальні операції тощо.

У зв'язку з широким використанням засобів автотранспорту у міжнародних перевезеннях важливе місце посідає страхування відповідальності автоперевізника. У багатьох країнах така відповідальність передбачена Цивільним кодексом, але цей вид страхування (цивільної відповідальності) обов'язковий.

У 90-х роках Україна приєдналася до міжнародної системи страхування цивільної відповідальності власників автотранспортних засобів “Зелена карта” (функціонує з 01.01.1953 р. і нині об'єднує 44 держави), а з 01.07.1998 р. отримала право продавати власну “Зелену карту”.

Право продажу української “Зеленої карти” першими отримали 11 найнадійніших у фінансовому плані страховиків — членів Моторного (транспортного) страхового бюро України (МТСБУ).

Система “Зелена карта” надає взаємне страхове покриття державам-членам національного законодавства про обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників автотранспортних засобів тієї країни, де сталося ДТП. Тому, безумовно, приєднання до цієї міжнародної угоди було важливим кроком для нашої держави. Але існують досить серйозні про-

блеми, однією з яких є низький рівень страхового відшкодування. Якщо раніше страхова компенсація за ушкодження здоров'я або життя особи, що постраждала в ДТП, надавалась у розмірі 2 тис. грн, а відшкодування майна взагалі не було передбачене, то з 10.10.2000 р. вона становить 8 тис. грн., а за ушкодження майна — 25,5 тис. грн. І все ж, як і раніше, Україна залишилась з найнижчим серед країн — членів “Зеленої карти” рівнем страхового покриття (для порівняння: у Польщі максимальна відповідальність по одній страховій події — майну та здоров'ю в цілому — становить 600 тис. євро, в Німеччині — 7,5 млн євро; у Великій Британії ліміти взагалі відсутні). Таким чином, існує значний розрив між сумами компенсації, яку мають сплачувати наші страховики всередині України та за кордоном (для відшкодування збитків, завданих нашими водіями). Для оплати останніх збитків страховики — члени МТСБУ створили спеціальний фонд.

Страховання міжнародного туризму

Розвиток міжнародного туризму зумовлює необхідність впровадження різних форм та методів страхового захисту осіб, які виїжджають за кордон.

Об'єктами страхування можуть виступати життя та здоров'я туристів, які страхуються від нещасних випадків, що призводять до тимчасової або постійної втрати працездатності (повної або часткової) або загибелі, а також їх майнові інтереси, пов'язані з багажем, транспортним засобом, юридичним захистом і т. ін.

Обсяг страхового покриття, умови страхування, розмір тарифних ставок варіюють у широких межах, оскільки залежать від значної кількості чинників. Серед них важливе місце посідають: умови перебування особи в іншій країні (варіанти відпочинку), термін поїздки, природнокліматичні особливості регіону перебування і багато іншого, в тому числі власний вибір діапазону страхового захисту страхувальником (застрахованим).

Іноземні громадяни, які виїжджають на територію України, згідно постановою Кабінету Міністрів (№ 79 від 28.01.1997 р. та № 1021 від 17.09.1997 р.), в обов'язковому порядку мають придбати страховий поліс. Страховиком у цьому сегменті страхового ринку виступає створена за постановою Кабінету Міністрів у квітні 1997 р. державна акціонерна страхова компанія “Укрінмедстрах”.

Першими в обов'язковому порядку до оформлення візи почали придбавати поліси “Укрінмедстраху” громадяни Німеччини, Італії, Ізраїлю, Індії, Туреччини, Литви, Іспанії.

Іноземний громадянин має право на страхове відшкодування в разі несподіваного захворювання або травми. До обсягу страхового покриття належать витрати у зв'язку з амбулаторним та стаціонарним лікуванням, перебування у лікарні, проведенням хірургічних операцій, репатріацією. страхова компанія співпрацює з лікувальними установами завдяки мережі диспетчерських центрів та регіональних представництв. Розмір страхової премії встановлюється за розрахованими на державному рівні тарифами і становить від 12 грн за страховий поліс строком на п'ять днів до 500 грн — за страховку на рік.

Умови обов'язкового медичного страхування не розповсюджуються на ті країни, з якими в Україні є договори на надання безкоштовної медичної допомоги, наприклад, Угорщині, Велику Британію.

Згідно з Законом України “Про туризм”, туристичні фірми обов'язково мають страхувати українських громадян, які виїжджають у туристичну подорож за кордон (нагляд за виконанням цієї процедури покладено на Держкомтуризм). Але неузгодженість правових норм призводить до того, що туристичні організації страхують туристів не за власні кошти, а за рахунок клієнтів, але від свого імені. Така ситуація не сприяє посиленню страхового захисту наших співвітчизників за кордоном.

Типовий поліс передбачає надання п'яти основних послуг:

- ◆ оплату медичних витрат;
- ◆ транспортування до лікувальної установи;
- ◆ репатріацію у випадку хвороби;
- ◆ репатріацію у випадку смерті;
- ◆ невідкладну стоматологічну допомогу.

Розмір базового ліміту суми (вона впливає на розмір тарифів і премій) становить: для країн СНД та близького зарубіжжя — 5 тис. дол. (хоча в цих країнах і не потребують наявності полісу), для країн — членів Шенгенської угоди — не менш 30 тис. дол., для США та Канади — 50–100 тис. дол.

У поліс також можуть включатися додаткові послуги: візит до постраждалого (що перебуває у лікарні більше 10 діб) членів родини, дострокове повернення туриста додому у зв'язку зі смертю близьких родичів, евакуація дітей, що залишились без нагляду тощо. У цьому разі вартість полісу по відношенню до базової зростає на 25–30%.

В останній час дуже поширеним стає страхування з асистансом, що включає перелік необхідних послуг, які доповнюють і забезпечують власне медичну допомогу (перевезення постраждалого з місця події до стаціонару, транспортування та ремонт його авто і багато ін.). Українські страховики: “Укрінмедстрах”, “Надра”, “АКВ-Гарант”, “УТСК”, “АСКА”, “Пан-Україн”, “Остра-Київ”, “Кредо-Класик”, “Алькона”, “Гарнт-Авто” та інші активно співпрацюють із всесвітньо відомими асистанс-компаніями CORIS, GESA та ін. Як правило, система асистанса вирішує для клієнта оплату медичних послуг (тобто оплату здійснює безпосередньо страховик, а не постраждалий).

Страхування без асистанса (що коштує дешевше) передбачає відшкодування витрат на медичне обслуговування після повернення туриста на батьківщину (проти відповідно оформлених документів).

16.3. Особливості страхування при виробничо-інвестиційній моделі ЗЕД підприємства

При здійсненні різних форм міжнародного бізнесу, пов'язаних з інвестиціями, для інвестора завжди існує небезпека втрати капіталу або притулку у зв'язку з непередбаченою зміною політичної та економічної ситуації в приймаючій країні. Такі ризики отримали назву “країнових”. У міжнародному виданні “International Risk Management” наводиться таке їх визначення: “Під країновими ризиками розуміються прямі збитки по матеріальним та/або фінансовим активах, розташованих у даній країні, або непередбачене зниження прибутків по цих активах, зумовлені подіями макроекономічного, фінансового або соціально-політичного характеру, що мали місце в даній країні, розвиток яких не мали змоги контролювати ні приватні підприємства, ні окремі особи [91, с.208]. Країнові ризики можуть виникнути внаслідок політичних, економічних, правових та інших чинників або їх комбінації.

Політичні ризики, сутність яких полягає у виникненні небезпеки втрати капіталу інвестора внаслідок зміни соціально-політичного устрою в приймаючій країні, є невід'ємною складовою країнових ризиків. Вони можуть виникати внаслідок зміни політичного ладу держави, зміни правової системи в цілому або окремих її елементів (наприклад, валютного, податкового, арбітражного законодавства, режиму іноземних інвестицій і т. ін.), військових дій, соціальних конфліктів, громадянських заворушень тощо. До політичних ризиків для інвестора найчастіше належать: припинення дії контракту; репатріація валютної виручки; експропріація або націоналізація майна; конфіскація, арешт, знищення об'єктів нерухомості або транспортних засобів за рішення влади або внаслідок військових дій чи громадянських конфліктів. Тому страхування від політичних ризиків є складним та збитковим видом страху-

вання, який не під силу навіть потужній приватній страховій фірмі. Таке страхування здійснюють: а) державні структури в країні інвестора (зараз на державні організації: ОПІК (ОРИС) в США, ГЕРМЕС у Німеччині і міністерство зовнішньої торгівлі та промисловості в Японії припадає приблизно 80% загальних обсягів державного страхування іноземних інвестицій у світі); б) міжнародні фінансові інститути.

У США страхування майнових інтересів інвесторів від політичних ризиків здійснює створена урядом Корпорація приватних зарубіжних інвестицій — ОПІК (1969).

ОПІК надає підтримку проектам, що здійснюються американськими компаніями в більше як 140 країнах світу. ОПІК пропонує страхування політичних ризиків, таких як різні види політичного насильства та ін. Об'єктами страхування можуть бути прямі та портфельні інвестиції, майнові права інвестора за кордоном, кредити.

Страховий договір укладається тільки на підставі двосторонньої міждержавної угоди з урядом приймаючої країни про сприяння капіталовкладенням на строк 12–20 років. Розмір страхової суми (що становить не більше як 90% інвестицій) дорівнює 100–150 млн амер. дол. на один проект та 300–350 млн амер. дол. на одну країну. Розмір тарифної ставки — 0,3–0,6% страхової суми.

На міжнародному рівні страхуванням іноземних інвестицій займається створене в 1985 р. (воно розпочало діяльність 12 квітня 1998 р.) за ініціативою Світового банку Багатостороннє агентство по гарантіях інвестицій — БІГА (MIGA).

БІГА є акціонерним товариством зі статутним капіталом 1 млрд амер. дол., акціонерами якого стали понад 120 країн, в тому числі країни СНД.

Діяльність БІГА спрямована на надання гарантій приватним інвесторам, які співпрацюють з країнами, що розвиваються, та країнами з перехідною економікою.

На страхування приймаються нові інвестиційні проекти відносно створення, поширення, приватизації або реконструкції підприємств.

Об'єкти страхування охоплюють як матеріально-фінансові активи, так і майнові права інвестора по технологічним трансферам, зокрема ПЗІ, кредити, фінансові гарантії під кредити, технічну допомогу, контракти на управління, ліцензювання тощо.

Страхуються ризики: порушення контракту між іноземним інвестором та формою з приймаючої країни, обмеження переказу валютного прибутку за кордон, державної експропріації майна іноземного інвестора, пошкодження або загибелі матеріальних активів внаслідок військових дій або громадянських конфліктів.

Строк страхування становить 15–20 років.

Страхова сума, як правило, не перевищує 90% вартості проекту і знаходиться в діапазоні 50 млн амер. дол. на один проект у межах ліміту на одну країну в розмірі 175 млн амер. дол.

Тарифні ставки дорівнюють від 0,5 до 3% страхової суми за рік.

Загальний обсяг страхового покриття БІГА становить 3,5 млрд амер. дол., тобто 350% акціонерного капіталу. На середину 90-х років БІГА застрахувало інвестиції на суму понад 2 млрд амер. дол. [91, с.223–224].

В Україні для надання гарантій іноземним інвесторам у 1998 р. почав формуватися фонд “Ексімстрах”, який активно підключається до співпраці з міжнародними фінансовими інститутами (зокрема, БІГА).

16.4. Перестрахування ризиків у ЗЕД

Перестрахування — це система економічних відносин, відповідно до якої страховик передає частину прийнятих до страхування ризиків іншим страховикам (у власній країні та

за кордоном) з метою забезпечення надійності та рентабельності страхових операцій. Таким чином, перестраховування — це вторинне страхування, коли первинний (оригінальний) страховик виступає в ролі перестраховувальника. Перестраховування є механізмом перерозподілу ризиків у масштабі національного, регіонального та світового ринку страхових послуг, що сприяє підвищенню фінансової стійкості страхових операцій. Враховуючи масштабність та високу збитковість (завдяки ефекту кумуляції збитку) операцій ЗЕД, перестраховування (особливо міжнародне) стало невід’ємним атрибутом страхування зовнішньоекономічних ризиків.

Перестраховиками виступають як самі страхові фірми, так і спеціалізовані компанії такі, наприклад, як всесвітньо відомі “Munich Re”, “Swiss Re”, “Colonia Re” та ін. Насьогодні у світі діє майже 250 професійних перестраховувальників.

У сучасній світовій практиці існують різні методи та форми перестраховування.

Перестраховування може бути факультативним (для юридичних угод) та договірним (облігаторним — для довгострокових договорів). Останнє потребує від сторін перестраховувального договору обов’язкового виконання домовленостей щодо перестраховування. Так, у договірному перестраховуванні мають бути чітко обумовлені: форми перестраховування, ліміти відповідальності страховика, частки його участі в договорі, принципи розрахунків за премією та збитками, перестраховальна комісія та інші умови.

У договірному перестраховуванні можна визначити дві основні форми укладання договорів: пропорційне та непропорційне, які розрізняються за принципом розподілу ризиків між перестраховувальником (первинним страховиком) та перестраховиком.

Пропорційне перестраховування здійснюється на підставі пропорційного розподілу ризиків між перестраховувальником та перестраховиком. Це відбувається при квотній системі, ко-

ли страховик визначає частку перестраховування у фіксованому відсотку від кожної страхової суми, та при ексцедентній системі, коли перестраховується частина страхової суми, що перевищує певний розмір для даної категорії ризиків.

Непропорційне перестраховування означає відшкодування збитку лише тоді, коли він перевищує певну суму або загальна сума збитків по даній групі ризиків перевищує встановлений рівень збитковості. Відповідно розрізняють перестраховування на базі ексцеденту збитку та ексцеденту збитковості. Непропорційне перестраховування спрямоване на захист страховика від великих збитків для забезпечення гарантії рентабельності особливо небезпечних видів страхування.

Правові заходи проведення перестраховування в Україні визначають Закон України “Про страхування” та постанова КМУ “Про затвердження положення про порядок здійснення операцій з перестраховуванням” [13, 25]. Ці документи визначають перестраховування необхідною умовою для забезпечення платоспроможності страховиків та надійності, безпечності та диверсифікованості розміщення страхових резервів страховика у випадку, коли:

- ♦ страховик бере на себе страхові зобов’язання в обсягах, що можуть перевищувати можливості їх виконання за рахунок власних активів;
- ♦ страхова сума за окремим об’єктом і видом страхування перевищує 10% суми сплаченого страхового фонду і створених страхових резервів на останню звітну дату;
- ♦ перестраховування є передумовою здійснення інших видів діяльності (міжнародні перевезення, експлуатація об’єктів підвищеного ризику, великомасштабні інвестування тощо).

При укладанні договору перестраховування необхідно звернути увагу на два моменти:

- ♦ процес перерозподілу частини страхової відповідальності за каналами перестраховування іноді може почина-

тися ще до укладання договору прямого страхування, тобто на етапі проведення переговорів між страхувальником і страховиком (так зване попереднє розміщення ризику). У певних випадках, коли страхується великий ризик або особливо небезпечний об'єкт, це просто необхідно. Умови, на яких перестраховик згоден укласти договір перестраховування, можуть істотно позначитись на умовах прямого договору страхування. Це стосується здебільшого суми страхової премії, порядку її сплати, а також обов'язків клієнта.

- ◆ істотною умовою надійності перестраховального захисту є правильний вибір перестраховиків, критеріями якого можуть слугувати:
 - розмір статутного капіталу та інших власних засобів перестраховика;
 - спеціалізація;
 - платоспроможність і фінансова стійкість перестраховика;
 - стан страхових резервів та їхнє розміщення;
 - структура активів і рівень їхньої ліквідності;
 - положення в рейтингах за різними показниками (зокрема, за надходженнями, виплатами);
 - репутація на перестраховальному ринку;
 - відомості про своєчасність виплат страхових відшкодувань за іншими договорами перестраховування;
 - досвід роботи на ринку;
 - персональний авторитет керівників і провідних спеціалістів;
 - участь у великих перестраховальних пулах;
 - наявність зв'язків з міжнародними перестраховальними організаціями;
 - міра розвитку регіональної мережі представництв (для закордонних перестраховиків) тощо.

Українські страховики активно перестраховують ризики ЗЕД за кордоном. Так, іноземним перестраховикам надається до 90% страхової премії за авіаційними та морськими ризиками, ризиками здоров'я осіб, які виїжджають за кордон; до 60% — за “автокаско”, до 50% — за великими майновими ризиками [63, с.196].

Тільки за 1999 р. за договорами перестраховання було сплачено 262,9 млн грн, у тому числі іноземним перестраховикам — 161,7 млн грн (61,5%). Зростає і розмір страхових відшкодувань, компенсованих іноземними перестраховиками. Так, частка страхового відшкодування при аварії ракетноносія “Зеніт” (вона трапилася в 1999 р. під час його запуску з програмою “Global Star”), яка надійшла в Україну від іноземних перестраховиків, перевищує 100 млн грн [63, с.196]

Однак, на вітчизняному ринку поки що немає достатньої кількості могутніх у фінансовому плані перестраховальних організацій, тому в Україні перестраховання здійснюють переважно звичайні страхові компанії. Обсяги такого перестраховання оцінюються в 16–20% від отриманої всіма страховиками страхової премії.

Через незначний внутрішній страховий ринок для України особливо актуальним є питання перестраховання ризиків у нерезидентів, оскільки нині 53% суми вихідного перестраховання припадає на зарубіжні ринки.

Можливість ведення нормального бізнесу із всесвітньо відомими перестраховальними компаніями є життєвою необхідністю, тому конче потрібно, щоб норми вітчизняного законодавства не суперечили практиці світових перестраховальних відносин.

Запитання для самоконтролю

1. У чому полягає специфіка страхування у ЗЕД?
2. Як класифікуються страхові ризики ЗЕД?
3. У чому переваги страхування у ЗЕД?
4. У чому полягають відмінності організації страхування при зовнішньоторговельній та виробничо-інвестиційній моделях ЗЕД?
5. Що таке страхування карго і яку роль воно виконує у ЗЕД?
6. Як здійснюється страхування відповідальності перевізників?
7. Як функціонує страхування міжнародного туризму?
8. У чому пролягає специфіка організації страхування іноземних інвестицій від політичних ризиків?
9. Які особливості механізму перестраховування?

ТЕСТИ

Тести до розділу 1

1. Зовнішньоекономічна діяльність України здійснюється відповідно до принципів:

- а) верховенство закону, юридична рівність, об'єктивність, суверенітет народів;
- б) створення сприятливих умов для промислового співробітництва, лібералізація транспортних послуг, верховенство закону, захист прав суб'єктів ЗЕД;
- в) свобода ЗЕД, взаємна та справедлива вигода, верховенство закону, суверенітет, мирне регулювання суперечок, відкриття споживчих ринків;
- г) свобода ЗЕД, юридична рівність, захист інтересів суб'єктів ЗЕД, неприпустимість демпінгу.

2. Юридичні особи мають право здійснювати ЗЕД з моменту:

- а) набуття ними статусу юридичної особи;
- б) передбачення в установчих документах права здійснення ЗЕД;
- в) набуття дієздатності.

3. Вставте пропущене слово:

_____ — умова, яка закріплена в міжнародних торгових угодах, що передбачає надання країнам, які домовляються, одна одній усіх прав, переваг і пільг, якими користується і/або буде користуватися інша третя держава.

4. Вставте пропущене слово:

_____ — режим, економічних відносин між державами, при якому одна держава надає іноземним фізичним та юридичним особам режим не менш сприятливий, ніж режим для своїх юридичних та фізичних осіб.

5. Основними суб'єктами ЗЕД є:

- а) резиденти та нерезиденти;
- б) об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місце знаходження в Україні; юридичні особи України, які знаходяться на її території; фізичні особи – громадяни України, іноземні громадяни, особи без громадянства, які постійно проживають в Україні;
- в) резиденти, нерезиденти, структурні одиниці суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно з законами України, але мають постійне місце знаходження в Україні.

Тести до розділу 2

1. Управління ЗЕД здійснюється:

- а) Україною як державою в особі її органів, торговельними палатами, валютними, товарними, фондовими біржами, організаціями підприємців, суб'єктами ЗЕД;
- б) державними органами в межах їх компетенції, недержавними органами управління економікою, що діють на підставі їх статутних документів;
- в) органами управління ЗЕД на рівні країни, органами управління ЗЕД на рівні регіону, суб'єктами ЗЕД на підставі відповідних координаційних угод, що укладаються між ними.

2. Вставте пропущене слово:

_____ – це недержавна неприбуткова самоврядна організація, яка об'єднує юридичних осіб, які створені і діють відповідно до законодавства України, та громадян України, зареєстрованих як підприємці, та їх об'єднання.

3. Вставте пропущене слово:

_____ – це громадська неприбуткова організація, яка об'єднує роботодавців на засадах добровільності

та рівноправності з метою представництва і захисту їх прав та інтересів.

4. Вставте пропущене слово:

_____ — державний орган, який затверджує головні напрями зовнішньоекономічної політики України, приймає закони, що стосуються ЗЕД, укладає міжнародні договори.

5. Вставте пропущене слово:

_____ — державний орган, який вживає заходів щодо зовнішньоекономічної політики України, здійснює координацію діяльності міністерств, державних комітетів по регулюванню ЗЕД, координує роботу торговельних представництв України в іноземних державах.

6. Вставте пропущене слово:

_____ — державний орган, який забезпечує проведення єдиної зовнішньоекономічної політики при здійсненні суб'єктами ЗЕД виходу на зовнішній ринок, координацію їх ЗЕД, здійснює заходи нетарифного регулювання.

7. Вставте пропущене слово:

_____ — державний орган, який забезпечує економічну безпеку, бореться з контрабандою, порушенням податкового законодавства, здійснює митне регулювання торговельно-економічних відносин.

8. Вставте пропущене слово:

_____ — державний орган, який здійснює оперативне державне регулювання ЗЕД, проводить антидемпінгові, антисубсидійні, спеціальні розслідування.

Тести до розділу 3

1. До тарифних інструментів торгової політики належать:

- а) мита, ліцензування, субсидії;
- б) мита, квотування, “добровільні” обмеження експорту;
- в) мита.

2. До прихованих методів торгової політики належать:

- а) торгові угоди, технічні бар’єри, правові режими;
- б) субсидії, демпінг, експортне кредитування;
- в) технічні бар’єри, податки і збори, державні закупки, вимоги про вміст місцевих компонентів.

3. До фінансових методів торгової політики належать:

- а) демпінг, експортне кредитування, субсидії;
- б) субсидії, кредитування, ліцензування;
- в) субсидії, валютно-фінансові угоди, митні пільги.

4. До кількісних методів торговельної політики належать:

- а) квотування, ліцензування, “добровільні” обмеження експорту;
- б) субсидії, експортне кредитування, демпінг;
- в) субсидії, ліцензування, правові режими.

5. За способом стягнення мита бувають:

- а) специфічні, постійні, змінні;
- б) адвалерні, специфічні, комбіновані;
- в) адвалерні, специфічні, автономні.

6. За об’єктом обкладання мита бувають:

- а) ввізні, вивізні, антидемпінгові;
- б) постійні, змінні, автономні;
- в) імпортні, експортні.

7. За характером мита бувають:

- а) сезонні, спеціальні, антидемпінгові, компенсаційні;
- б) специфічні, адвалерні, комбіновані;
- в) імпорتنі, експортні, транзитні.

8. За походженням мита бувають:

- а) автономні, договірні, преференційні;
- б) сезонні, антидемпінгові, компенсаційні;
- в) ввізні, вивізні, транзитні.

9. Тарифні ставки за типом бувають:

- а) сезонні, антидемпінгові, компенсаційні;
- б) постійні, змінні;
- в) специфічні, спеціальні.

10. Мито — це:

- а) продаж товарів на ринках інших країн за цінами, нижчими від витрат виробництва;
- б) оподаткування товарів за ступенем зростання їх оброблення;
- в) оплата за товар, який перетинає митний кордон.

11. Специфічні митні тарифи — це:

- а) мита, які нараховуються у встановленому розмірі на одиницю продукції;
- б) мита, які нараховуються у встановленому розмірі на одиницю вартості продукції;
- в) мита, які стягуються з певних товарів державного споживання.

12. Введення країною ввізного мита:

- а) погіршує добробут споживачів цієї країни;
- б) приносить додатковий вииграш вітчизняним виробникам імпортозамінної продукції;
- в) приносить додатковий доход державі;

- г) усі наведені відповіді правильні;
- д) усі наведені відповіді правильні, крім “в”.

13. Компенсаційне мито — це:

- а) спеціальне мито, спрямоване на компенсацію втрат національних імпортерів;
- б) захід у відповідь на демпінг;
- в) спеціальна субсидія експортерів внаслідок його додаткових витрат проникнення на зовнішні ринки.

14. Види демпінгу:

- а) спорадичний, постійний, навмисний;
- б) спорадичний, локальний, навмисний;
- в) локальний, зворотний, навмисний.

15. Адвалерні мита — це:

- а) мита, які вводяться на основі односторонніх рішень органів державної влади країн;
- б) мита, які накладаються на експортні товари при випуску їх за межі держави;
- в) мита, які нараховуються у відсотках до митної вартості оподатковуваних товарів.

16. Вивізне мито — це:

- а) мита, які накладаються на експортні товари при випуску їх за межі митної території держави;
- б) мита, які накладаються на імпортні товари;
- в) мита, які вводяться на основі домовленості між країнами.

17. Ввізне мито — це:

- а) мита, які вводяться на основі односторонніх рішень органів державної влади країн;
- б) мита, які накладаються на експортні товари при випуску їх за межі митної території держави;

- в) мито, яке нараховується на імпортні товари при випуску їх для вільного обігу на внутрішньому ринку країни.

18. Антидемпінгові мита — це:

а) мита, які накладаються на імпорт тих товарів, при виробництві яких використовувалися субсидії, якщо їх імпорт завдає шкоди національним виробникам цих товарів;

б) мита, які застосовуються у випадку ввезення на території країни товарів за ціною, істотно нижчою за їх конкурентну ціну в країні експорту, якщо таке ввезення завдає шкоди вітчизняним виробникам подібних товарів;

в) мита, які застосовуються у випадку ввезення товарів із спеціальних митних зон.

19. Квота — це:

а) індекс, який показує частку тарифних позицій, покритих нетарифними обмеженнями;

б) адміністративна форма нетарифного державного регулювання;

в) кількісний захід обмеження експорту або імпорту товарів, який визначається кількістю або сумою на певний проміжок часу.

20. Квоти бувають:

а) індивідуальні, глобальні, експортні, імпортні;

б) експортні, імпортні, спеціальні, специфічні;

в) експортні, імпортні, комбіновані, специфічні.

21. Глобальна квота, встановлюється на експорт або імпорт певного товару на певний період часу і не залежить від того, з якої країни він імпортується або в яку країну він експортується:

а) так;

б) ні.

22. Який з інструментів торгової політики не створює суттєвих перешкод для вільної торгівлі:

- а) ліцензії на ввезення та вивезення товару;
- б) мито на імпорт;
- в) “добровільні” обмеження експорту;
- г) усі відповіді правильні;
- д) усі відповіді неправильні.

23. Найпоширеніший інструмент сучасного регулювання міжнародної торгівлі для найбільш розвинутих країн світу — це:

- а) демпінг;
- б) ввізне (вивізне) мито;
- в) приховані форми торговельних обмежень;
- г) торговельні війни.

24. За правилами СОТ експортні субсидії:

- а) дозволені;
- б) не дозволені;
- в) заборонені, але можуть використовуватися за згодою з торговим партнером.

25. “Добровільне” обмеження експорту передбачає:

- а) введення експортного мита експортером;
- б) квотування експорту експортером;
- в) квотування експорту імпортером.

26. Демпінг — це:

- а) плата за товар, який перетинає митний кордон;
- б) державна політика захисту внутрішнього ринку за допомогою використання тарифних інструментів;
- в) експорт товарів за цінами, нижчими від собівартості цих товарів.

27. Вставте пропущене слово:

_____ — дозволи, які видають державні органи на експорт або імпорт товарів у встановлених кількостях за певний проміжок часу.

28. Ліцензії бувають:

- а) індивідуальні, глобальні, експортні, імпортні;
- б) разові, генеральні, глобальні, автоматичні;
- в) автоматичні, комбіновані, конвенційні, номінальні.

29. Вставте пропущене слово:

_____ — грошова виплата, яка направлена на підтримку національних виробників і непрямую дискримінацію імпорту.

30. Субсидії бувають:

- а) прямі, непрямі, внутрішні, зовнішні;
- б) внутрішні, зовнішні, номінальні, ефективні;
- в) експортні, прямі, глобальні, автономні;
- г) транзитні, внутрішні, експортні, глобальні.

31. Під валютним регулюванням потрібно розуміти:

- а) регламентацію державного режиму здійснення міжнародних розрахунків, порядку проведення валютних операцій;
- б) діяльність держави та уповноважених нею органів, спрямована на регламентацію міжнародних розрахунків;
- в) діяльність держави та уповноважених нею органів, спрямована на регламентацію міжнародних розрахунків, порядку здійснення операцій з валютними та бартерними операціями.

32. В основі валютного регулювання України лежить:

- а) принцип обмеження використання іноземної валюти в господарському обігу держави;
- б) принцип валютного обігу іноземної валюти на території України;
- в) принцип невтручання держави в регулювання валютних відносин.

33. Вставте пропущене слово:

_____ — це юридичні особи, суб'єкти підприємницької діяльності, що не мають статусу юридичної особи, з місцезнаходженням за межами України, які створені й діють відповідно до законодавства іноземної держави.

34. До учасників валютного регулювання відносять:

- а) НБУ, уповноважені банки, уповноважені фінансові установи;
- б) НБУ, уповноважені банки, уповноважені фінансові установи, Державну податкову адміністрацію;
- в) НБУ, уповноважені банки, Державну податкову адміністрацію, Міністерство фінансів.

35. До валютних цінностей відносять:

- а) українську валюту, іноземну валюту, кредитні документи, банківські метали;
- б) українську валюту, іноземну валюту, кредитні та платіжні документи в іноземній валюті, банківські метали;
- в) українську валюту, іноземну валюту, платіжні документи, виражені в іноземній валюті та у валюті України.

36. Вставте пропущене слово:

_____ — це процедури, які пов'язані з переходом права власності на валютні цінності, з використанням ва-

лютних цінностей у міжнародному обігу як засобу платежу, з ввезенням в Україну та вивезенням за її межі валютних цінностей.

37. Вставте пропущене слово:

_____ — це здатність валюти даної країни вільно обмінюватися на валюти інших країн та міжнародні платіжні засоби за чинним курсом.

38. Вставте пропущене слово:

_____ — право резидентів здійснювати операції з активами в іноземній валюті всередині країни.

39. Вставте пропущене слово:

_____ — право резидентів здійснювати операції з іноземною валютою з нерезидентами.

40. Вставте пропущене слово:

_____ — це вільний обмін національної валюти на іноземну для всіх категорій власників у будь-якій формі і для всіх операцій без обмежень суми.

41. Вставте пропущене слово:

_____ — обмін національної валюти на іноземну дозволяється тільки для певних власників або для певних видів операцій.

42. Офіційний курс гривні для вільно конвертованих валют встановлюється:

- а) один раз на місяць;
- б) щоденно;
- в) один раз на місяць повторно;
- г) два рази на місяць.

43. Офіційний курс гривні для частково конвертованих валют встановлюється:

- а) один раз на місяць;
- б) щоденно;
- в) два рази на місяць;
- г) один раз на місяць повторно.

44. Валютні операції здійснюються на основі ліцензій:

- а) спеціальної та генеральної;
- б) компенсаційної та індивідуальної;
- в) генеральної та індивідуальної;
- г) індивідуальної та відкритої;
- д) генеральної та антидемпінгової.

45. Операції на МВРУ здійснюють суб'єкти цього ринку, до яких належать:

- а) НБУ, уповноважені банки, Міністерство фінансів;
- б) НБУ, уповноважені банки, уповноважені фінансові установи;
- в) НБУ, уповноважені банки, уповноважені фінансові установи, установи, які отримали ліцензію НБУ, Державна податкова адміністрація.

46. Суб'єкти МВРУ купують іноземну валюту:

- а) для власних потреб, за дорученням клієнтів (резидентів та нерезидентів);
- б) за дорученням резидентів, нерезидентів, Міністерства фінансів;
- в) для власних потреб, за дорученням валютних брокерів, Міністерства фінансів.

47. Іноземну валюту на МВРУ купують резиденти, страховики, постійні представництва нерезидентів, фізичні особи-резиденти та нерезиденти, банки-нерезиденти, уповноважені банки-члени міжнародних платіжних систем, уповнова-

жені банки та фінансові установи, Державне казначейство України:

- а) так;
- б) ні.

48. Вставте пропущене слово:

_____ — це комплекс адміністративних заходів, які спрямовані на стримування вивезення і стимулювання повернення валютних коштів у країну.

49. У розрахунках між резидентами і нерезидентами у межах торговельного обороту використовується як засіб платежу:

- а) іноземна валюта та національна валюта за умови одержання генеральної ліцензії НБУ;
- б) тільки іноземна валюта;
- в) тільки національна валюта;
- г) іноземна валюта та національна валюта за умови одержання індивідуальної ліцензії НБУ.

50. Підставою для переказування банками коштів у національній та іноземній валюті на рахунок нерезидентів за договорами є такі документи, що надаються резидентом: договір з нерезидентом, документи, які свідчать про фактично надані послуги чи виконані роботи, індивідуальна ліцензія НБУ на переказування валютних цінностей:

- а) так;
- б) ні.

Тести до розділу 4

1. Для захисту прав українських суб'єктів ЗЕД у випадку дискримінаційних та недружніх дій іноземних держав застосовуються такі заходи:

- а) застосування ембарго, позбавлення РНС, запровадження режиму ліцензування та квотування зовнішньоекономічних операцій, індикативних цін;
- б) застосування антидемпінгових, антисубсидійних розслідувань, позбавлення РНС, запровадження режиму ліцензування та квотування зовнішньоекономічних операцій;
- в) застосування ембарго, позбавлення РНС, запровадження режиму ліцензування, обмеження строку дії дозволів на імпорт, установа спеціального мита щодо імпорту.

2. Недобросовісна конкуренція — це:

- а) застосування повного або часткового ембарго, встановлення квот;
- б) застосування повного або часткового ембарго, спеціального мита;
- в) здійснення демпінгового імпорту та субсидованого імпорту;
- г) здійснення демпінгового та субсидованого імпорту, установа спеціального мита.

3. Вставте пропущене слово:

_____ — це здійснення імпорту в обсягах та за умов, що заподіюють значну шкоду або створюють загрозу заподіяння значної шкоди українським виробникам відповідних товарів.

Тести до розділу 5

1. Вставте пропущене слово:

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

2. Вставте пропущене слово:

_____ — режим, який передбачає, що під час проведення зовнішньоекономічних операцій до українських підприємств не застосовуються заходи нетарифного регулювання, а також встановлюється спрощений порядок митного оформлення.

3. Вставте пропущене слово:

_____ — це юридичні особи, що сприяють обміну товарів і незалежні від виробників і споживачів, поєднують продавців і покупців.

4. При прямому методі міжнародної торгівлі:

- а) здійснюється комерційна діяльність, яка пов'язана з купівлею-продажем товарів, які мають матеріально-речовинну форму;
- б) товар постачається безпосередньо кінцевому споживачеві, а закупається безпосередньо у виробника на основі договору купівлі-продажу;
- в) товар вивозиться за кордон з метою передавання їх у власність іноземного контрагента.

5. Непряма торгівля — це:

- а) торгівля між транснаціональними корпораціями;
- б) торгівля через посередників;
- в) електронна торгівля.

6. До видів посередницьких операцій відносяться:

- а) операції з перепродажу, комісійні, агентські, брокерські;
- б) операції, які здійснюються на міжнародних товарних біржах, аукціонах, торгах;
- в) операції на оптовому та роздрібному ринках.

7. Вставте пропущене слово:

_____ — це посередники, що укладають угоди з третіми особами від свого імені та за свій рахунок.

8. Вставте пропущене слово:

_____ — це посередники, що укладають угоди з третіми особами від свого імені, але за рахунок довірителя.

9. Вставте пропущене слово:

_____ — це посередники, що укладають угоди з третіми особами від імені та за рахунок довірителя.

10. Вставте пропущене слово:

_____ — це посередники, що не мають права укладати угоди з третіми особами.

11. Торговельно-посередницькі фірми залежно від видів посередницьких операцій бувають:

- а) торгові дома, експортні фірми, оптові фірми, дистриб'ютори, імпорتنі фірми, закордонний збутовий агент;
- б) торгові дома, експортні, імпорتنі, оптові, роздрібні фірми, комісійні експортні та імпорتنі фірми, брокерські фірми;
- в) торгові дома, експортні та імпорتنі фірми, експортний та імпорتنий агент, брокерські фірми.

12. До основних витрат посередника належать заробітна плата управлінського персоналу, податки та збори, митні та транспортно-експедиторські витрати, витрати на охорону довкілля, на утримання будівель, на рекламу:

- а) так;
- б) ні.

13. Режим ліцензування експортно-імпортних операцій підприємства здійснюється у випадках: погіршення розрахункового балансу країни, досягнення встановленого рівня зовнішньої заборгованості, порушення рівноваги по певних товарах на внутрішньому ринку країни:

- а) так;
- б) ні.

14. Запровадження режиму ліцензування експортно-імпортних операцій приймається:

- а) Верховною Радою України;
- б) Кабінетом Міністрів України;
- в) Міністерством економіки України;
- г) Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі.

15. Спеціальними санкціями у випадку порушень у сфері ЗЕД є такі:

- а) накладання штрафів, застосування режиму ліцензування, проведення антидемпінгових та антисубсидійних розслідувань, тимчасове зупинення ЗЕД;
- б) фінансові санкції, застосування режиму ліцензування, арбітражне врегулювання спорів, зупинення ЗЕД;
- в) накладання штрафів, застосування режиму ліцензування, тимчасове зупинення ЗЕД.

Тести до розділу 6

1. Експортні операції — це:

- а) діяльність, яка пов'язана із продажем та вивезенням за кордон товарів, щоб передати передавання їх у власність іноземного контрагента;
- б) комерційна діяльність, яка пов'язана з купівлею-продажем товарів, які мають матеріально-речовинну форму;

- в) діяльність, яка пов'язана із закупівлею і ввезенням іноземних товарів з метою наступної реалізації їх на внутрішньому ринку своєї країни.

2. Імпортні операції – це:

- а) діяльність, яка пов'язана із продажем та вивезенням за кордон товарів, щоб передати їх у власність іноземного контрагента;
- б) комерційна діяльність, яка пов'язана з купівлею-продажем товарів, які мають матеріально-речовинну форму;
- в) діяльність, яка пов'язана із закупівлею і ввезенням іноземних товарів з метою наступної реалізації їх на внутрішньому ринку своєї країни.

3. Договір вважається міжнародним, якщо:

- а) сторони належать до різних країн, і їх фірми розташовані на території однієї країни;
- б) сторони належать до однієї країни, і їх фірми розташовані на території різних країн.

4. Складовими зовнішньоторговельної моделі ЗЕД підприємства є:

- а) торгівля товарами, ліцензіями, послугами, продукцією інтелектуальної праці, лізинг;
- б) торгівля товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці;
- в) торгівля товарами, послугами, ліцензіями, інжиніринг, кооперація, лізинг.

5. Складовими виробничо-інвестиційної моделі ЗЕД підприємства є:

- а) лізинг, виробниче кооперування, спільні підприємства;
- б) лізинг, інжиніринг, виробниче кооперування, спільні підприємства;
- в) лізинг, інжиніринг, торгівля ліцензіями, спільні підприємства.

6. Вставте пропущене слово:

_____ — це виконання згідного з договором однією стороною (виконавцем) за завданням другої сторони (замовника) певних дій або певної діяльності, що використовуються в процесі їх реалізації.

7. Вставте пропущене слово:

_____ — свідоцтво, яке видається державною установою винахіднику і засвідчує його монопольне право на використання цього винаходу.

8. Вставте пропущене слово:

_____ — дозвіл, який видається власником технології зацікавленій стороні на використання цієї технології упродовж визначеного часу і за визначену плату.

9. Вставте пропущене слово:

_____ — це комплекс інженерно-консультційних послуг з використання технологічних та інших науково-технічних розробок.

10. Вставте пропущене слово:

_____ — це форма довгострокової операції, яка пов'язана з передачею у використання обладнання, транспортних засобів та іншого рухомого й нерухомого майна, окрім земельних ділянок та інших природних об'єктів.

11. Оперативний лізинг — це контракт, що укладається на короткий та середній терміни, менші за той, за яким амортизується 90% вартості об'єкта лізингу, а лізингоотримувач має право в будь-який час розірвати договір:

- а) так;
- б) ні.

12. Фінансовий лізинг — це контракт, що укладається на строк, не менший за той, за яким амортизується 60% вартості об'єкта лізингу, а по закінченні строку договору об'єкт лізингу переходить у власність лізингоотримувача або викуповується за залишковою вартістю:

- а) так;
- б) ні.

13. Вставте пропущене слово:

_____ — це заснований на міжнародному поділі праці внаслідок здійснення договору про спільну діяльність сталий обмін між країнами виробами, які є елементами кінцевої продукції і виготовляються ними з найбільшою економічною ефективністю.

14. Вставте пропущене слово:

_____ — підприємство будь-якої організаційно-правової форми, іноземна інвестиція в статутному фонді якого становить не менше 10%.

15. Діяльність спільних підприємств ґрунтується на:

- а) спільному капіталі вітчизняних та іноземних партнерів, спільному розподілі результатів, спільному праві застосування заходів проти недобросовісної конкуренції, спільному управлінні;
- б) спільному капіталі вітчизняних та іноземних партнерів, спільному управлінні, спільному розподілі результатів та ризиків;
- в) спільному капіталі вітчизняних та іноземних партнерів, спільному праві на здійснення ЗЕД, спільному розподілі результатів, спільному застосуванні режиму сприяння ЗЕД.

Тести до розділу 7

1. Назвіть основні риси, що характеризують ВЕЗ:

- а) у них відсутнє мито (або воно фіксується на мінімальному рівні) на ввезення та вивезення устаткування, вихідних і проміжних матеріалів, а також готової продукції на експорт;
- б) існує пільговий режим оподаткування та вільний обіг конвертованої валюти в умовах загальної свободи міжкраїнових фінансових трансакцій;
- в) держава надає загальні гарантії від конфіскації іноземної власності, надає зареєстрованим у зоні фірмам широкі коло пільг та привілеїв;
- г) ціноутворення регулюється адміністрацією зони;
- д) обертається тільки іноземна валюта;

2. Назвіть основні функції ВЕЗ:

- а) здійснювати загальнонаціональні макроекономічні цілі;
- б) сприяти розвитку відсталих в економічному відношенні районів;
- в) забезпечити більш повну зайнятість робочої сили у ВЕЗ та прилеглих районах;
- г) забезпечити вищу оплату праці робітників, зайнятих у ВЕЗ;
- д) залучити іноземні інвестиції;
- е) створити у ВЕЗ такі підприємства, продукція яких змогла б іти на експорт, не позначаючись негативно на існуючих місцевих підприємствах;
- е) провдртити спільну діяльність у галузі рекреації і туризму.

3. Які Ви знаєте види ВЕЗ?

- а) зовнішньоторговельні зони;
- б) комплексні спеціальні зони виробничого характеру;

- в) експортно-промислові зони;
- г) імпоротно-промислові зони;
- д) науково-технічні зони;
- е) банківсько-страхові зони;
- є) туристично-рекреаційні зони;
- ж) зони прикордонної торгівлі;
- з) зони особливого режиму торгівлі.

4. Визначте основні завдання формування спеціального господарського механізму ВЕЗ і залучення іноземного капіталу:

- а) регулювання грошового обігу у ВЕЗ;
- б) забезпечення умов для прискореної адаптації іноземних підприємств до особливостей роботи в нашій країні;
- в) істотне полегшення для іноземних учасників виходу через ВЕЗ на внутрішній ринок;
- г) створення для вітчизняних учасників умов господарської діяльності, більше наближених до міжнародних.

5. Які заходи можуть бути передбачені для залучення у ВЕЗ фінансових, матеріальних та технологічних ресурсів?

- а) цілеспрямоване і диференційоване зниження (відміна) податків;
- б) встановлення прискорених строків амортизації основних фондів для того, щоб не стимулювати введення морально застарілої техніки і технологій;
- в) звільнення від митного оподаткування та експортно-імпортних податків продукції, що завозиться з-за кордону для використання на території ВЕЗ, а також продукції, яка вироблена в зоні і вивозиться за кордон;
- г) встановлення більш високих цін на продукцію, що вивозиться із ВЕЗ;
- д) надання різних пільг при оплаті оренди території і об'єктів інфраструктури;

- е) зниження плати за ресурси;
- є) завдання більш привабливих умов кредитування і страхування.

6. Визначте джерела фінансування ВЕЗ на початковому етапі її існування:

- а) залучення коштів республіканського бюджету;
- б) кошти регіонального бюджету;
- в) залучення коштів вітчизняних та спільних підприємств;
- г) залучення коштів місцевого населення;
- д) залучення іноземних коштів до формування деяких об'єктів виробничої і соціальної інфраструктури.

7. Які податкові пільги для вітчизняних спільних та іноземних підприємств доцільно передбачити у ВЕЗ?

- а) звільнення від земельного податку;
- б) зниження (відміна) податку на прибуток, його переведення за кордон (для іноземних інвесторів);
- в) збільшення строків звільнення від оплати податків (для спільних та іноземних підприємств);
- г) надання податкових кредитів (звільнення від податків з наступною їх оплатою);
- д) встановлення строків прискореної амортизації основних фондів.

8. З якими суб'єктами господарської діяльності можуть укладатися договори з матеріально-технічного постачання і збуту у ВЕЗ?

- а) з державою (у межах держзамовлень, які отримують підприємства зони на конкурсних засадах);
- б) з урядами сусідніх держав;
- в) з місцевими органами управління (при розміщенні замовлень на підприємствах ВЕЗ для потреб зони);

- г) між підприємствами і торговельними організаціями, які знаходяться поза ВЕЗ, та підприємствами і торговельними організаціями самої зони.

9. Якими організаційними заходами забезпечується функціонування системи матеріально-технічного постачання з іншою територією країни?

- а) розвитком виробничої кооперації із позазональними підприємствами;
- б) організацією зустрічних поставок продукції, яка має взаємний інтерес;
- в) організацією в зоні виробництва на давальницькій сировині;
- г) утворення спеціальної організації, що забезпечує матеріально-технічне постачання у ВЕЗ.

10. Визначте мету валютного механізму ВЕЗ:

- а) забезпечити вільний обіг інвалюти в зоні;
- б) забезпечити стимулювання припливу іноземного капіталу в зону;
- в) забезпечити функціонування і взаємодію зони з вітчизняною економікою та світовим ринком.

11. Які пункти повинно включати техніко-економічне обґрунтування доцільності створення і функціонування спеціальної (вільної) економічної зони?

- а) мета, функціональне призначення та галузева спрямованість її діяльності;
- б) період існування зони;
- в) етапи розвитку із зазначенням часу їх здійснення;
- г) ступінь розвитку виробничої і соціальної інфраструктури, інфраструктури підприємництва та можливості їх розвитку в майбутньому;

- д) вихідний рівень розвитку економічного, наукового та іншого потенціалу з урахуванням специфічних умов його створення;
- е) рівень забезпеченості кваліфікованими кадрами;
- є) обсяги, джерела і форми фінансування на кожному етапі її створення і розвитку;
- ж) обґрунтування режиму ціноутворення, оподаткування, митного регулювання, валютно-фінансового і кредитного механізму;
- з) передбачувані обсяги зовнішньої торгівлі.

12. Вставте пропущене слово:

_____ — це спеціальний правовий режим міжнародного товарообігу між підприємствами та організаціями, що розташовані в прикордонних районах сусідніх держав, які мають спільні з Україною морські та/або сухопутні кордони.

13. Прикордонна торгівля — це різновид:

- а) зустрічної торгівлі;
- б) преференційної торгівлі;
- в) традиційної торгівлі;
- г) торгівлі промисловими та сировинними товарами.

Тести до розділів 8 та 9

1. Вставте пропущене слово:

_____ — це матеріально оформлена угода двох чи більше суб'єктів ЗЕД та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення взаємних прав та обов'язків у ЗЕД.

2. Письмова пропозиція однієї із сторін укласти контракт називається:

- а) запитом;
- б) акцептом;
- в) офертою;
- г) контрофертою.

3. Етап укладання контракту включає:

- а) вибір контрагента, встановлення контракту з потенційним покупцем, комерційні переговори, підписання контракту;
- б) переддоговірний період, комерційні переговори, парафування тексту контракту, підписання контракту;
- в) переддоговірний період, комерційні переговори, підписання контракту і його виконання.

4. При підготовці товару до відвантаження виконуються вимоги щодо:

- а) валютних обмежень;
- б) умов транспортування;
- в) кліматичних умов;
- г) специфіки митного режиму країни призначення товару;
- д) маркірування товару;
- е) валютного контролю;
- є) страхування відповідальності перевізника.

5. Контракт купівлі-продажу може бути укладений:

- а) у письмовій, усній, частково в письмовій і частково усній формах;
- б) у письмовій формі;
- в) частково в письмовій і частково усній формах;
- г) в усній формі.

6. Моментом укладання контракту в міжнародній практиці може вважатися:

- а) момент одержання експортером акцепту;
- б) момент відсилання письмового акцепту;
- в) момент підписання контракту;
- г) усі відповідні неправильні;
- д) усі відповідні правильні.

7. Контракт укладається:

- а) мовою одного з контрагентів;
- б) однією мовою, відмінною від мови контрагентів;
- в) двома і більше мовами, залежно від кількості контрагентів.

8. До груп документів, які підтверджують виконання контракту, відносяться:

- а) торгові, страхові, транспортні, митні документи;
- б) товаросупроводжувальні, митні, складські, фінансові документи;
- в) документи для оформлення виробництва експортного товару, відвантажувальні, фінансові, товаросупроводжувальні документи.

9. Порядок реєстрації зовнішньоекономічного договору (контракту) такий:

- а) для реєстрації контракту обов'язкова наявність товару, не встановлено обмежень щодо обсягу угод, контракт реєструється після його укладення;
- б) для реєстрації контракту не обов'язкова наявність товару, встановлено обмеження щодо обсягу угод, контракт реєструється до його укладення;
- в) для реєстрації контракту не обов'язкова наявність товару, не встановлено обмежень щодо обсягу угод, контракт реєструється після його укладення.

10. Документом, що підтверджує реєстрацію зовнішньоекономічного договору є:

- а) картка реєстрації — обліку договору;
- б) інформаційна картка договору;
- в) свідоцтво про державну реєстрацію;
- г) документ про оплату послуг за реєстрацію договору.

11. На рівні підприємства під економічною ефективністю зовнішньоторговельних операцій розуміють:

- а) міру збільшення доходу від зовнішньоторговельних операцій;
- б) міру економії національної праці, що досягається участю в зовнішньоторговельному обміні;
- в) різницю між валютним виторгом за експортований товар та повними витратами підприємства на експорт продукції.

12. Валютна ефективність експорту підприємства визначається як:

- а) відношення валютних надходжень від експорту до витрат на виробництво та реалізацію продукції у гривневому вираженні;
- б) відношення затрат на придбання експортної продукції до затрат на її виготовлення;
- в) відношення надходжень від експорту у гривневому вираженні до повних витрат на експорт у валютних одиницях.

13. Інтегральний економічний ефект ЗЕД визначається як:

- а) сума рентабельності по всіх експортних та імпорتنих угодах;
- б) сума економічної ефективності експорту та імпорту товарів;
- в) сума економічних ефектів по всіх експортних та імпорتنих угодах.

Тести до розділу 10

1. Які Вам відомі постулати класичних моделей конкуренції?

- а) досконалої (чистої) конкуренції;
- б) недосконалої конкуренції;
- в) монополістичної конкуренції;
- г) олігополістичної конкуренції;
- д) чистої монополії.

2. Які Вам відомі сили конкуренції?

- а) ринкова сила і контроль за умовами угоди з боку поставальників ресурсів;
- б) ринкова сила і контроль за умовами угоди з боку виробників продукції;
- в) ринкова сила і контроль за умовами угоди з боку покупців продукції;
- г) суперництво між конкуруючими продавцями однієї галузі;
- д) спроби компанії з інших галузей залучити покупців даної галузі на бік своїх товарів-замінників;
- е) потенціал входження у галузь нових фірм.

3. Якими основними принципами визначається міжнародна конкурентоспроможність?

- а) конкурентна перевага стосується всієї системи цінностей;
- б) конкурентна перевага впливає в основі з поліпшувань, нововведень та перемін;
- в) конкурентна перевага підтримується тільки завдяки безперервним поліпшенням;
- г) конкурентна перевага потребує постійного збільшення випуску продукції;
- д) підтримка переваги потребує вдосконалення її джерел;

- е) підтримання переваги потребує глобального підходу до стратегії.

4. Які якості повинна мати цільова ніша для досягнення конкурентної переваги?

- а) цільова ніша повинна бути зручно розміщена;
- б) покупці повинні володіти різноманітними потребами;
- в) ланцюг виробництва—витрати повинен відрізнятись від аналогічного ланцюга, який характерний для іншої ніші.

5. Визначте особливі стадії конкурентоспроможності національної економіки:

- а) розвиток конкуренції на основі ринкових факторів;
- б) розвиток конкуренції на основі факторів виробництва;
- в) розвиток конкуренції на основі інвестицій;
- г) розвиток конкуренції на основі нововведень;
- д) стадія конкуренції на основі багатства.

Тести до розділу 11

1. Визначте основні фактори конкурентного середовища підприємства:

- а) підприємства, які вступають на ринок і які загострюють конкурентну боротьбу;
- б) споживачі продукції, які чинять тиск на підприємства галузі;
- в) держава та її політика в галузі регулювання конкуренції;
- г) постачальники сировини, матеріалів, комплектуючих виробів на галузевий ринок;
- д) географічне розміщення галузевого ринку;
- е) безпосередньо підприємства-виробники (продавці продукції);
- є) виробники товарів-замінників, які займають частину галузевого ринку.

2. Назвіть основні елементи державної політики, яка регулює конкуренцію:

- а) фінансова політика стимулювання конкуренції;
- б) антимонопольна політика, яка визначає засоби і методи контролю та обмеження існуючих природних і державних монополій;
- в) участь держави у виробництві та реалізації продукції;
- г) регулювання експорту та імпорту продукції;
- д) державна стандартизація продукції, технологій, умов безпеки;
- е) регулювання видобутку корисних копалин, цін на сировину, матеріали, енергію, воду, землю;
- є) регулювання розміщення переробних підприємств;
- ж) патентно-ліцензійна політика;
- з) соціальний захист споживачів.

3. Якими принципами керуються для визначення конкурентоспроможності товару?

- а) урахування собівартості виробництва товару;
- б) урахування особливостей різних сегментів ринку;
- в) протилежність цілей і засобів суб'єктів ринку;
- г) квазістабільність ринкової кон'юнктури в період проведення досліджень;
- д) переважно раціональна поведінка суб'єктів ринку.

4. Визначте основні принципи концепції забезпечення конкурентоспроможності (КС) підприємства:

- а) основними показниками КС підприємства на оперативному рівні є інтегральний показник КС продукції;
- б) на тактичному рівні КС підприємства забезпечується його загальним фінансово-господарським станом і характеризується комплексним показником його стану;
- в) на стратегічному рівні КС підприємства характеризується інвестиційною привабливістю, критерієм якої є зростання вартості бізнесу;

- г) на міжнародному рівні КС підприємства визначається кількістю реалізованої продукції на світовому ринку;
- д) завдання забезпечення КС підприємства включає забезпечення КС продукції і власне КС підприємства;
- е) слід виділяти різні критерії КС підприємства залежно від горизонту планування і управління на підприємстві.

5. На вирішення яких основних проблем повинна бути орієнтована державна програма забезпечення конкурентоспроможності національної економіки?

- а) створення сприятливих передумов для досягнення конкурентних переваг в усіх детермінантах “національного конкурентного ромба”;
- б) визначення міжнародних ринків, на яких вітчизняні підприємства можуть мати конкурентні переваги;
- в) пошук конкурентоспроможних галузей (підприємств);
- г) організація процесу раціонального використання коштів державного бюджету на поетапне перетворення цих галузей у галузі, які володіють реальними конкурентними перевагами.

Тести до розділу 12

1. У чому полягають основні завдання Антимонопольного комітету України?

- а) захист законних інтересів підприємців та споживачів шляхом застосування заходів щодо запобігання і припинення порушень антимонопольного законодавства, накладення стягнень за порушення антимонопольного законодавства в межах своїх повноважень;
- б) здійснення державного контролю за дотриманням антимонопольного законодавства;

- в) недопущення недобросовісної конкуренції в усіх сферах економіки;
- г) сприяння розвитку добросовісної конкуренції в усіх сферах економіки.

2. Визначте основні напрями розробки стратегії просування національного експорту України на світовому ринку:

- а) нарощування обсягів експорту;
- б) сприяння створенню довгострокових конкурентних переваг;
- в) стабільність розширення і якісне поліпшення на основі конкурентних переваг позиції країни на світовому ринку.

3. Визначте стратегічні пріоритети інтернаціоналізації української економіки:

- а) ефективна міжнародна спеціалізація;
- б) системна інтеграція у світове господарство із забезпеченням реальної міжнародної конкурентоспроможності;
- в) розширення експортно-імпортних операцій з країнами близького і далекого зарубіжжя;
- г) міжнародна диверсифікація;
- д) становлення власних транснаціональних економічних структур з глобальним менеджментом;
- е) інтеграційна взаємодія із США, Європейським Союзом, центрально- і східноєвропейськими угрупованнями країн;
- є) забезпечення належного рівня економічної безпеки з дійовими механізмами захисту від несприятливих змін міжнародної кон'юнктури та фінансових криз.

4. Який рівень міжнародної конкурентоспроможності можна вважати достатнім? Це такий рівень економіки країн та її підприємств, який забезпечує:

- а) залучення іноземних інвестицій в економіку країни;

- б) підтримку зростаючих життєвих стандартів;
- в) досягнення (збереження) таких позицій у світовій економіці, коли національні товари і послуги успішно реалізуються на міжнародних ринках.

5. Через які заходи в діяльності владних структур має реалізовуватися політика підвищення конкурентоспроможності економіки України?

- а) утвердження України як транзитної держави, розвиток інформаційних систем;
- б) через нову стратегію промислово-інноваційної політики;
- в) запровадження надійної системи енергозабезпечення та енергозбереження;
- г) перетворення АПК у лідируючий сектор економіки;
- д) розвиток сфери послуг.

Тести до розділу 13

1. Вставте пропущене слово:

_____ — це сукупність заходів, що здійснюються митними органами з метою забезпечення додержання норм нормативно-правових актів з питань митної справи.

2. Вставте пропущене слово:

_____ — заявлена вартість товарів, що переміщуються через митний кордон країни, яка обчислюється на момент перетинання товарами митного кордону.

3. Основним методом визначення митної вартості товарів, що імпортуються в Україну, є:

- а) на основі віднімання вартості;
- б) за ціною угоди щодо товарів, які ввозяться;
- в) за ціною угоди щодо подібних товарів;

- г) за ціною угоди щодо ідентичних товарів;
- д) на основі ціни, яка була фактично сплачена або підлягає сплаті на момент перетинання товарами митного кордону;
- е) на основі ціни, підтвердженої комерційними, транспортними, бухгалтерськими, банківськими документами.

4. Митна вартість товарів, що експортується з України, визначається:

- а) на основі віднімання вартості;
- б) за ціною угоди щодо товарів, які ввозяться;
- в) за ціною угоди щодо подібних товарів;
- г) за ціною угоди щодо ідентичних товарів;
- д) на основі ціни, яка була фактично сплачена або підлягає сплаті на момент перетинання товарами митного кордону.

5. Вставте пропущене слово:

_____ — це країна, в якій товар був повністю вироблений або підданий достатній переробці.

6. Вставте пропущене слово:

_____ — це виконання митним органом дій, які пов'язані із закріпленням результатів митного контролю товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон.

7. Вставте пропущене слово:

_____ — це письмова заява встановленої форми, що подається митному органу і містить відомості про товари і транспортні засоби, які переміщуються через митний кордон, митний режим, у який вони заявляються, а також іншу інформацію, необхідну для здійснення митного контролю, митного оформлення.

8. Основним документом, який використовується для декларування товарів і транспортних засобів, є:

- а) зовнішньоекономічний договір;
- б) вантажна митна декларація;
- в) товаросупроводжувальні документи;
- г) дозвіл Державної служби експортного контролю;
- д) дозвіл митних органів.

Тести до розділу 14

1. Вставте пропущене слово:

_____ — це наявність автомобільного, залізничного, водного та змішаних видів транспорту, які здійснюють свою діяльність у безпосередній близькості один від одного, або на віддаленні на багато кілометрів, але орієнтовних в одному загальному напрямі.

2. Моментом обліку експортних та імпорتنих операцій при міжнародних перевезеннях є: дата дозволу на перетин кордону, що указується на штемпелі митниці, який проставляється на ВМД; дата поштової квитанції, дата прийомоздатного акту, який був складений на прикордонних пунктах трубопроводу:

- а) так;
- б) ні.

3. При міжнародних перевезення ліцензуванню підлягають:

- а) надання послуг з користування залізничними коліями;
- б) надання послуг з користування об'єктами інфраструктури залізничного транспорту загального користування;
- в) міжнародні (в межах країн СНД) перевезення пасажирів та вантажів залізничним транспортом;

- г) надання спеціалізованих послуг транспортних терміналів, портів, аеропортів;
- д) усі відповіді правильні;
- е) усі відповіді неправильні.

4. Сфера використання Інкотермс обмежена питаннями прав та обов'язків сторін контракту продажу, щодо поставки відчутних і невідчутних на дотик товарів:

- а) так;
- б) ні.

5. Термін “франко” означає, що покупець вільний від ризику і всіх витрат по доставці товару до пункту, позначеного після слова “франко”:

- а) так;
- б) ні.

6. Правила Інкотермс визначають:

- а) обов'язки продавця і покупця за договором; хто несе витрати по транспортуванню товару; перелік об'єктів договору купівлі-продажу, на які не поширюється дія Інкотермс;
- б) права та обов'язки сторін щодо постачання товарів; способи погашення зобов'язань; позовну давність і наслідки невиконання договору, момент переходу ризику;
- в) обов'язки продавця і покупця по контракту продажу, момент переходу ризику випадкової втрати або ушкодження товару з продавця на покупця.

7. Основним документом у міжнародних морських перевезеннях є:

- а) штурманська розписка;
- б) морська накладна;

- в) коносамент;
- г) докова розписка.

8. Україна при здійсненні міжнародних залізничних перевезень використовує норми, службові інструкції:

- а) тільки Конвенції про залізничні перевезення (КОТІФ);
- б) тільки Угоди про міжнародне вантаження сполучення (УМВС);
- в) і КОТІФ, і УМВС.

9. Для здійснення міжнародних автомобільних перевезень, як правило, укладається:

- а) єдиний договір, незалежно від кількості перевізників;
- б) стільки договорів, скільки в них бере участь перевізників;
- в) два договори: з відправником та отримувачем товару.

10. На морському транспорті існують дві форми організації перевезень:

- а) лінійна та трампова;
- б) лінійна та конференціальна;
- в) трампова та чартерна;
- г) одностороння та спільна.

11. В Україні при здійсненні авіаперевезень керуються:

- а) багатосторонніми договорами про повітряне обслуговування;
- б) двосторонніми договорами про повітряне обслуговування;
- в) повітряним кодексом;
- г) спеціальними дозволами;
- д) усі відповіді правильні;
- е) усі відповіді неправильні.

Тести до розділу 15

1. Вставте пропущене слово:

_____ — це регулювання платежів за грошовими вимогами та зобов'язаннями, що виникають між юридичними та фізичними особами різних країн у процесі їхньої діяльності у світогосподарській сфері.

2. Вставте пропущене слово:

_____ — це врегульовані законодавством країн-учасниць способи виконання грошових зобов'язань за зовнішньоторговельним контрактом.

3. Вставте пропущене слово:

_____ — це банківська операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта (експортера) отримує на основі розрахункових документів суму коштів, що йому належать, від платника (імпортера) за відвантажені йому товари чи надані послуги та зараховує ці кошти на рахунок клієнта-експортера у себе в банку.

4. До міжнародних розрахунків, що мають документарний характер, належать акредитив, банківський переказ, вексель, чеки:

- а) так;
- б) ні.

5. Вставте пропущене слово:

_____ — це розрахунковий або грошовий документ, який являє собою доручення однієї кредитної установи іншій здійснити за рахунок спеціально заброньованих коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантажений товар або сплатити пред'явникові цього документа певну суму грошей.

6. Вставте пропущене слово:

_____ — це розрахункова банківська операція, яка являє собою доручення комерційного банку своєму банку-кореспонденту на сплату відповідної суми грошей на прохання та за рахунок переказника іноземному отримувачу (бенефіціару) із зазначенням способу відшкодування банку-платнику сплаченої ним суми.

7. Вставте пропущене слово:

_____ — це грошова сума або майнова цінність, яка передається покупцем-імпортером продавцю-експортеру до відвантаження товару в рахунок виконання зобов'язань за контрактом.

8. Вставте пропущене слово:

_____ — це документ, який містить нічим не обумовлене письмове розпорядження власника рахунку банку перевести вказану у документі грошову суму одержувачеві.

9. Вставте пропущене слово:

_____ — це загроза втрат внаслідок зміни курсу валют під час виконання контракту.

10. Вставте пропущене слово:

_____ — це складений за суворо визначеною формою документ, у якому міститься проста і нічим не обумовлена пропозиція боржника іншій особі, платникові в зазначений строк, у зазначеному місці здійснити платіж кредитору (ремітенту) або тому, кому він накаже.

11. Пластикові картки використовуються, як правило, для міжнародних розрахунків, пов'язаних з:

а) комерційними операціями;

- б) сплатою митних платежів;
- в) некомерційними операціями;
- г) покриттям взаємної заборгованості суб'єктів ЗЕД.

12. Вставте пропущене слово:

_____ — це валюта, в якій визначається ціна товару в контракті.

13. Вставте пропущене слово:

_____ — це валюта, в якій оплачується зобов'язання покупця за поставлений товар.

14. Вставте пропущене слово:

_____ — це кількість грошових одиниць, яку повинен заплатити покупець продавцеві в тій чи іншій валюті за весь товар або одиницю товару, що були доставлені продавцем на базисних умовах у зазначений у контракті географічний пункт.

15. Простий вексель — це:

- а) зобов'язання векселедавця здійснити платіж певної суми коштів векселедержателю у визначений термін у визначеному місці;
- б) зобов'язання векселедавця здійснити платіж певної суми коштів векселедержателю у визначений термін;
- в) зобов'язання векселедавця здійснити платіж певної суми коштів векселедержателю у визначеному місці.

16. Контрактні ціни визначаються суб'єктами ЗЕД:

- а) на договірній основі;
- б) на основі багатосторонніх міждержавних угод;
- в) на основі собівартості товару;
- г) на основі двосторонніх міждержавних домовленостей.

17. Вставте пропущене слово:

_____ — це ціни на товар, що склалися чи складаються на відповідний товар на ринку експорту або імпорту на момент здійснення експортної (імпортної) операції з урахуванням умов поставки та умов здійснення розрахунків.

18. Індикативні ціни запроваджуються на товари, щодо експорту яких застосовуються антидемпінгові заходи, встановлено режим квотування, ліцензування, спеціальні режими:

- а) так;
- б) ні.

19. Залежно від способу фіксації розрізняють види цін:

- а) рухлива, тверда, повзуча, з наступною фіксацією;
- б) тверда, м'яка, рухлива, з наступною фіксацією;
- в) тверда, комбінована, рухлива, повзуча, з наступною фіксацією.

20. Вставте пропущене слово:

_____ — це ціна, яка встановлюється в момент підписання контракту у вигляді конкретної цифри, не підлягає зміні протягом усього терміну його дії і не залежить від термінів і порядку постачання товарної партії.

21. Вставте пропущене слово:

_____ — це зафіксована при укладанні контракту ціна, що може бути переглянута надалі, якщо ринкова ціна товару до моменту його постачання зміниться.

22. Вставте пропущене слово:

_____ — це ціна, яка встановлюється в момент виконання умов угоди шляхом перегляду договірної (базисної) ціни з урахуванням змін у витратах виробництва, що відбулися в період виконання контракту.

23. Вставте пропущене слово:

_____ — це ціна, яка встановлюється у процесі виконання контракту.

24. Найпоширенішими ціновими знижками є:

- а) загальна, за оборот, прогресивна, дилерська, сезонна;
- б) загальна, за оборот, заохочувальна, сезонна, компромісна;
- в) загальна, за оборот, комбінована, валютна, сезонна.

25. У розділі контракту “Умови платежу” визначаються загальна вартість товару, спосіб, порядок і сторони оплати вартості товару:

- а) так;
- б) ні.

26. Вставте пропущене слово:

_____ — це спеціальні умови, що передбачають перегляд суми платежу в тій самій пропорції, в якій передбачається зміна курсу валюти платежу відносно валюти застереження.

27. До валютно-цінових застережень відносять:

- а) валютні, комбіновані, рухливі;
- б) валютні, фіксовані, комбіновані;
- в) валютні, комбіновані, індексні.

28. Вставте пропущене слово:

_____ — це угоди, які здійснюються в зовнішньоторговельній діяльності і передбачають обмін еквівалентними за вартістю товарами (роботами, послугами).

29. За бартерним контрактом загальна вартість поставок, оплата яких передбачається в натуральній формі, виражається в:

- а) національній валюті;
- б) іноземній валюті;
- в) колективній валюті;
- г) будь-якій валюті.

30. Валюта за бартерною угодою не має самостійного значення і застосовується як засіб щодо обміну товарами:

- а) так;
- б) ні.

31. Вставте пропущене слово:

_____ — це сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, ввезені на 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 наступним поверненням усієї продукції або її частини до країни власника (чи реалізацією в країні виконавця замовником або за його дорученням виконавцем) чи вивезення до іншої країни.

32. У контракті на перероблення давальницької сировини визначають:

- а) заставну вартість давальницької сировини, контрактну вартість готової продукції, документарну форму розрахунків;
- б) заставну вартість давальницької сировини, митні платежі та збори, варіант розрахунку за виготовлення готової продукції, контрактну вартість готової продукції;
- в) заставну вартість давальницької сировини, контрактну вартість готової продукції, варіант розрахунку за виготовлення готової продукції.

33. У контрактах на поставку комплектного обладнання ціна контракту розраховується так:

- а) ціна встановлюється в момент підписання контракту у вигляді конкретної цифри і не підлягає зміні;
- б) ціна фіксується при укладенні контракту, але може бути переглянута надалі, якщо ринкова ціна товару до моменту його постачання зміниться;
- в) ціна встановлюється на кожну частину поставки в момент підписання контракту, а потім коригується з урахуванням змін у витратах виробництва, що відбулися в період виконання контракту.

34. До методів розрахунку винагороди консультанта при здійсненні інжинірингових послуг відносяться:

- а) роялті, участь у прибутках, періодичні платежі, участь у власності, час;
- б) час, вартість робочої сили, яка помножена на накладні видатки, плюс витрати, відсоткова частка від вартості будівництва об'єкта, вартість плюс відсоткова винагорода, попередній гонорар;
- в) одноразові платежі, відтерміновані платежі, вартість робочої сили, яка помножена на накладні видатки, плюс витрати, роялті.

35. Ліцензійні платежі — це:

- а) періодичні відрахування від прибутку, суми продажу тощо, які виплачуються ліцензіатом;
- б) винагорода ліцензіара, що виплачується ліцензіатом за використання предмета домовленості;
- в) оплата ліцензіару, встановлена на основі експертних оцінок.

36. Роялті — це:

- а) періодичні відрахування від прибутку, суми продажу тощо, які виплачуються ліцензіатом;
- б) винагорода ліцензіара, що виплачується ліцензіатом за

- використання предмета домовленості;
- в) оплата ліцензіару, встановлена на основі експертних оцінок.

37. Паушальний платіж — це:

- а) винагорода ліцензіара, що виплачується ліцензіатом за використання предмета домовленості;
- б) періодичні відрахування від прибутку, суми продажу тощо, які виплачуються ліцензіатом;
- в) одноразовий платіж ліцензіару, визначений на основі експертних оцінок.

38. Види ліцензійних платежів:

- а) роялті, участь у прибутках, періодичні платежі, паушальний платіж;
- б) роялті, паушальний платіж, участь у прибутках, участь у власності;
- в) одноразові платежі, відтерміновані платежі, рознесені в часі платежі.

39. У підрядних контрактах можуть застосовуватися такі види цін: ціна на окремі частини робіт, ціни за виконання усього комплексу зобов'язань, середні одиничні розцінки, ціна за системою “вартість + винагорода”:

- а) так;
- б) ні.

40. До особливостей контракту на умовах підряду відносять:

- а) забезпечення взаємних зобов'язань фінансовими гарантіями;
- б) використання валютних застережень;
- в) використання авансових платежів;
- г) використання індикативних цін.

41. Лізинговий контракт укладається:

- а) на повну вартість обладнання;
- б) на 90% вартості обладнання;
- в) на 60% вартості обладнання.

42. Ставка лізингових платежів може бути:

- а) комбінованою, плаваючою;
- б) плаваючою, фіксованою;
- в) ковзаючою, фіксованою.

43. Сума платежів за лізинговим контрактом залежить від коливань валютного курсу, змін відсотка для довгострокового кредитування:

- а) так;
- б) ні.

44. При здійсненні факторингових операцій фактор зазвичай оплачує одноразово:

- а) 50% вартості рахунка-фактури;
- б) 20% вартості рахунка-фактури;
- в) 90% вартості рахунка-фактури.

45. Витрати по форфейтуванню складаються з:

- а) витрат по одержанню банківської гарантії або авалю по векселю;
- б) премії за політичний ризик;
- в) витрат на мобілізацію грошових коштів, які залежать від ставок відсотків на євrorинку;
- г) управлінських витрат;
- д) усі відповіді правильні.

Тести до розділу 16

1. Характерними ознаками страхування є цільове використання створеного цільового фонду, повернення ресурсів, постійний характер відносин:

- а) так;
- б) ні.

2. Об'єктами страхування ЗЕД виступають:

- а) окремі фірми, установи, держава як контрагент зовнішньоекономічної угоди;
- б) підприємницькі, фінансові, транспортні, інвестиційні ризики;
- в) матеріальні або майнові інтереси, пов'язані з різними аспектами зовнішньоекономічного співробітництва.

3. Вставте пропущене слово:

_____ — це відшкодування майнового інтересу, пов'язаного із втратою або ушкодженням товару під час його перевезення певним видом транспорту.

4. Договір страхування карго укладається на підставі:

- а) письмової заяви страхувальника;
- б) страхового полісу;
- в) страхової ліцензії.

5. На форми страхового захисту вантажу і розмір тарифних ставок впливають:

- а) географічні умови транспортування;
- б) вид вантажу;
- в) умови навантаження;
- г) вид транспортного засобу;
- д) усі відповіді правильні.

6. Усі базисні умови “Інкотермс” передбачають певні умови страхування вантажу:

- а) так;
- б) ні.

7. Вставте пропущене слово:

_____ — це прямі збитки по матеріальних та/або фінансових активах, розмічених у даній країні, або передбачене зниження прибутків по цих активах, обумовлені подіями макроекономічного, фінансового або соціально-політичного характеру, що мали місце в даній країні, розвиток яких не мали змоги контролювати ні приватні підприємства, ні окремі особи.

8. Вставте пропущене слово:

_____ — це виникнення небезпеки втрати капіталу інвестора внаслідок зміни соціально-політичного устрою в приймаючій країні.

9. Страхування від політичних ризиків здійснюють:

- а) приватні страхові фірми, державні структури в країні інвестора;
- б) приватні страхові фірми, державні структури у приймаючій країні;
- в) державні структури в країні інвестора, міжнародні фінансові інститути.

10. Вставте пропущене слово:

_____ — це система економічних відносин, відносно якій страховик передає частину прийнятих до страхування ризиків іншим страховикам з метою забезпечення надійності та рентабельності страхових операцій.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. *Про Єдиний митний тариф*: Закон України № 2097-ХІІ від 05.02.1992 р., зі змінами та доповненнями.

2. *Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон*: Закон України №2674-ХІІ від 13.10.1992 р., зі змінами та доповненнями.

3. *Про захист від недобросовісної конкуренції*: Закон України №236/96-ВР від 07.06.1996 р.

4. *Про зовнішньоекономічну діяльність*: Закон України № 959-ХІІ від 16.04.1991 р., зі змінами і доповненнями.

5. *Про інвестиційну діяльність*: Закон України № 1560-ХІІ від 18.09.1991 р.

6. *Про місцеве самоврядування в Україні*: Закон України № 280/97 від 21.05.1997 р.

7. *Про місцеві державні адміністрації*: Закон України № 586-ХІV від 9.04.1999 р.

8. *Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах*: Закон України № 327/95-ВР від 15.09.1995 р.

9. *Про організації роботодавців*: Закон України № 2436-ІІІ від 24.05.2001 р.

10. *Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті*: Закон України № 185/94-ВР від 23.09.1994 р.

11. *Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності*: Закон України № 351-ХІV від 23.12.1998 р.

12. *Про режим іноземного інвестування*: Закон України № 93/96-ВР від 19.03.1996 р.

13. *Про страхування*: Закон України № 85/96-ВР від 7.03.1996 р.

14. *Про торгово-промислові палати в Україні*: Закон України № 671 від 2.12.1997 р.

15. *Угода про загальні умови і механізм підтримки розвитку виробничої кооперації підприємств і галузей держав-учасниць СНД*: Закон України № 100/95-ВР від 14.09.1995 р.

16. *Митний* кодекс України №1970-ХІІ від 12.12.1991 р., зі змінами та доповненнями.

17. *Цивільний* кодекс України №1540-06 від 18.07.1963 р., зі змінами та доповненнями.

18. *Основні* напрями конкурентної політики на 2002–2004 роки: Президента України, 19.10.2001.

19. *Послання* Президента України до Верховної Ради України. Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії екобномічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки // Урядовий кур'єр. — 2002. — 4 черв.

20. *Положення* про індикативні ціни у сфері зовнішньоекономічної діяльності: Указ Президента України № 124/96 від 10.02.1996 р.

21. *Про* систему валютного регулювання і валютного контролю: Декрет КМУ № 15-93 від 19.02.1993 р.

22. *Положение* о порядке выдачи индивидуальных лицензий на осуществление резидентами имущественных инвестиций за пределами Украины: Постановление КМУ № 229 від 19.02.1996 р.

23. *Положення* про вантажну митну декларацію: Постанова КМУ № 574 від 9.06.1997 р.

24. *Положення* про вантажну митну декларацію: Постанова КМУ №276 від 29.04.1994 р.

25. *Положення* про порядок здійснення операцій з перестраховання: Постанова КМУ № 1290 від 24.10.1996 р.

26. *Положення* про порядок поставок і митного оформлення продукції за виробничою кооперацією підприємств і галузей держав-учасниць СНД: Постанова КМУ № 323 від 18.05.1994 р.

27. *Порядок* отнесения операций резидентов в случае проведения или ВЭД к договорам производственный кооперации, консиглизинга, поставки сложных технических изделий и товаров специального назначения: Постановление КМУ №445 от 30.03.2002 г.

28. *Про* деякі питання регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності: Постанова КМУ № 756 від 29.04.2000 р.

29. *Про* Концепцію створення спеціальних (вільних) економічних зон в Україні: Постанова КМУ № 167 від 14.03.1994 р.

30. *Про* посилення контролю за проведенням розрахунків резидентів і нерезидентів за зовнішньоекономічними операціями: Постанова КМУ № 1968 від 12.12.1998 р.

31. *Про* сприяння зовнішньоекономічній діяльності: Постанова КМУ від 14.04.1999 р. (із змінами від 29.06.2004).

32. *Про* типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) та типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валютні: Постанова КМУ № 444 від 21.06.1995 р.

33. *Класифікатор* іноземних валют: Постанова Правління НБУ №34 від 04.02.1998 р. (у редакції від 02.10.2002 р. за № 378).

34. *Положение* о порядке применения к субъектам ВЭД Украины и иностранным субъектам хозяйственной деятельности специальных санкций, предусмотренных статьей 37 Закона Украины “О внешнеэкономической деятельности”: Приказ Министерства экономики Украины № 52 от 17.04.2000 г.

35. *Положення* про валютний контроль: Постанова Правління НБУ, 8.02.2000 № 49.

36. *Положення* про встановлення офіційного курсу гривні до іноземних валют та курсу банківських металів: Постанова Правління НБУ № 436 від 12.11.2003 р. (у редакції від 18.02.2004 р.).

37. *Положення* про організацію органами виконавчої влади прикордонної та прибережної торгівлі: Наказ МЗЕ З торгу України № 689 13.09.1999 р.

38. *Положення* про порядок видачі резидентам погодження НБУ на переказування коштів у національній та іноземній валюті за межами України за договорами, які передбачають виконання робіт та надання послуг нерезидентам: Постанова Правління НБУ № 58 від 12.02.2003 р.

39. *Положення* (стандарт) бухгалтерського обліку 21 “Вплив змін валютних курсів”: Наказ Міністерства фінансів України № 193 10.08.2000 р.

40. *Правила* здійснення операцій на міжбанківському валютному ринку України: Постанова НБУ № 127 18.03.1999 р.

41. *Правила* проведення Торговельної сесії та здійснення окремих операцій, пов’язаних з купівлею-продажем іноземних валют: Постанова Правління НБУ № 140 16.04.2002 р.

42. *Про* граничні відхилення від офіційного курсу, що установленні НБУ для іноземних валют: Лист НБУ № 13-135/4959 від 07.12.2001 р.

43. *Про* затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів): Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України № 201 від 06.09.2001 р.

44. *Про* окремі питання валютного законодавства, що установлює порядок розрахунків в іноземній валюті: Лист державної податкової адміністрації України № 9433/7/23-5317 від 13.06.2002 р.

45. *Про* порядок реєстрації та обліку зовнішньоекономічних договорів (контрактів): Наказ Міністерства економіки України № 136 від 29.06.2000 р. (із змінами від 03.06.2002 р.).

46. *Типовые* рекомендации относительно базисных платежных условий внешнеторговых контрактов украинских субъектов хозяйствования в условиях нестабильных обменных курсов и ограничения на валютные операции на рынках стран СНГ: Приказ МВЭС торго Украины № 39 от 28.01.1999 г.

47. *Азоев Г.Л.* Конкуренция: анализ, стратегия и практика. — М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.

48. *Антонов Х.* Мировая валютная система и международные расчеты. М. — 2000.

49. *Багрова І.В., Редіна Н.І.* Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. — К.: ЦНЛ, 2004. — 580 с.

50. *Береславська О.І., Наконюничий О.М., Пясецька М.Г.* та ін. Міжнародні розрахунки та валютні операції. Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2002. — 392 с.

51. *Боринець С.Я.* Міжнародні фінанси. — К.: Знання-Прес., 2002. — 311 с.

52. *Бровков С., Руденко Л.* Валютно-фінансовий механізм у міжнародному бізнесі. — К.: ТОВ “Агентство “Україна”2001. — 380 с.

53. *Вільні економічні зони: світовий досвід і українська практика: Навч. посібник / За ред. І.Ю.Сіваченка.* — Київ: ЦНЛ, 2004. — 488 с.

54. *Вільні економічні зони: Пер. з англ. Я.Войтенка, О.Білгуна / Наукова редакція І.Розпутенка.* — К.: Дніпро, “Основи”, 1993. — 447 с.

55. *Внешнеэкономическая деятельность предприятия / Под ред. Л.Е.Стровского.* — М.: ЮНИТИ, 1999. — 823 с.

56. *Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов / Под ред. Р.И. Хасбулатова, В.М. Попова.* — М.: Междунар. отношения, 2001. — 544 с.

57. *Вічевич А.М., Максимець О.В.* Аналіз зовнішньоекономічної діяльності. — Львів: Афіна, 2004. — 140 с.

58. *Герчикова И.Н.* Международное коммерческое дело: Учеб. для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 671 с.

59. *Гіл Ч.* Міжнародний бізнес. — Київ: Основи, 2001. — 856 с.

60. *Данілов О.Д., Пернарівський О.В.* Міжнародні розрахунки та валютний контроль: Навч. посібник. — Ірпінь: Академія ДПС України, 2002. — 181 с.

61. *Економічний розвиток і державна політика. Практикум. Вип. 9 / За заг. ред. І.Розпутенка* — К.: К.І.С., 2002.

62. *Жук М.В.* Комерційні відносини України: розвиток експортного потенціалу: Підручник. — Чернівці: Рута, 2004. — 352 с.

63. *Зовнішньоекономічна діяльність / За ред. Ю.Г. Козака* — Одеса: Астропринт, 2001. — 200 с.

64. *Іспірян Г.І., Нгуен А.К.* Методологічний підхід і методика визначення конкурентної позиції фірми на ринку // Легка промисловість. — 1999. — №1–2.

65. *Кавер І., Куць О., Алексіна Н.* Вертикально інтегровані структури і технополіси у рибпромислових регіонах України // Економіка України. — 2000. — № 5. — с. 40–51.

66. *Киреев А.П.* Международная экономика. Ч.І. — М.: Международные отношения, 1998. — 416 с.

67. *Кириченко О., Кавас І.* Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. — К.: Фінансист, 2000. — 653 с.

68. *Кратко И.Г.* Международное предпринимательство: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 272 с.

69. *Кротков А.М., Еленева Ю.Я.* Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии, методы оценки // Маркетинг в России и за рубежом. — 2001. — №6.

70. *Лисенко Ю.М., Педь І.В.* Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності. — К.: Зовнішня торгівля, 2004. — 200 с.

71. *Лобанов М.М., Осипов Ю.М.* Основные принципы оценки конкурентоспособности продукции // Маркетинг в России и за рубежом. — 2001. — №6.

72. *Международные* валютно-кредитные и финансовые отношения / Под ред. Л.Н. Красавиной. — М: Финансы и статистика, 1994. — 592 с.

73. *Міжнародні* правила тлумачення міжнародних термінів INCOTERMS — 2000.

74. *Основи* міжнародної торгівлі: Навч. посібник /За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової. — Київ: ЦНЛ, 2005. — 656 с.

75. *Портер М.Е.* Международная конкуренция: Пер. с англ. — М.: Международные отношения, 1993.

76. *Портер М.Е.* Стратегія конкуренції: Пер. з англ. — К: Основи, 1998.

77. *Предприятие* на внешних рынках: Внешнеторговое дело: Учебник / Под ред. С.И. Долгова, И.И. Кретьова. — М.: БЕК, 1997. — 784 с.

78. *Регіональна* політика в країнах Європи. Уроки для України / За ред. С. Максименка. Київський центр Інституту Схід-Захід. — К.: Логос, 2000. — С. 31.

79. *Розенберг М.Г.* Контракт международной купли-продажи. — М.: Книжный мир, 1998. — 832 с.

80. *Розширення Європейського Союзу: вплив на відносини України з центральноевропейськими сусідами.* — К.: Інститут регіональних та євроінтеграційних досліджень “ЄвроРегіоУкраїна”, 2004. — С. 10.

81. *Світовий бізнес: Навч. посібник / За ред Ф.Ф. Бутинця.* — Житомир: Рута, 2004. — 498 с.

82. *Соколенко С.І.* Сучасні світові ринки та Україна. — К.: Демос, 1995.

83. *Солошенко Л.* Зовнішньоекономічна діяльність: організація та документальне оформлення. — Х.: Фактор, 2001. — 176 с.

84. *Томпсон А., Формби Д.* Экономика фирмы: Пер. с англ. — М.: ЗАО “Издательство БИНОМ”, 1998.

85. *Уніфіковані правила по інкасо // Галицькі контракти.* — 1996, № 50.

86. *Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів // Галицькі контракти.* — 1996. — № 50.

87. *Управління зовнішньоекономічної діяльністю: Навч. посіб. / За заг. ред. А.І. Кредісова.* — К.: ТОВ ВІРА-Р, 1998. — 448 с.

88. *Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації): Навч. посібник / За ред. І.Ю. Сіваченка.* — Київ: ЦНЛ, 2003. — 186 с.

89. *Ушакова Н.Г., Савицька Н.Л.* Міжнародне ціноутворення: Навч. посібник. — К.: ВД “Професіонал”, 2004. — 218 с.

90. *Цивільне право України. Підручник / За ред. О.В.Дзери, Н.С.Кузнецової — Л.: Юрінком. Інтер, 2000. — 218 с.*

91. *Хохлов Н.В.* Управление риском: Учеб. пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. — 239 с.

92. *Юданов А.Ю.* Конкуренция: теория и практика. Учеб.-практич. пособие. 2-е изд. исправ. и доп. — М.: Гном-пресс, 1998.

93. *Янковский Н.А.* Управление конкурентоспособностью предприятия на мировых рынках: макро- и микроуровни. — Донецк: ДонНУ, 2004. — 398 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

ЗАКОН УКРАЇНИ Про зовнішньоекономічну діяльність

(Відомості Верховної Ради (ВВР), 1991, N 29, ст. 377)

(Вводиться в дію Постановою ВР N 960-XII (960-12) від 16.04.1991 р.,
ВВР, 1991, N 29, ст. 378)

(Із змінами, внесеними згідно із Законом N 2139-XII (2139-12) від 19.02.92,
ВВР, 1992, N 20, ст.276

Постановами ВР

N 2330-XII (2330-12) від 12.05.92, ВВР, 1992, N 31, ст.442

N 2489-XII (2489-12) від 23.06.92, ВВР, 1992, N 36, ст.534

Декретами

N 6-92 від 09.12.92, ВВР, 1993, N 5, ст. 33 — втратив чинність на підставі

Закону

N 3898-XII (3898-12) від 01.02.94, ВВР, 1994, N 20, ст.120

N 4-93 від 11.01.93, ВВР, 1993, N 12, ст.107

N 6-93 від 12.01.93, ВВР, 1993, N 12, ст.109

N 15-93 від 19.02.93, ВВР, 1993, N 17, ст.184

N 25-93 від 17.03.93, ВВР, 1993, N 19, ст.209

Законами

N 3898-XII (3898-12) від 01.02.94, ВВР, 1994, N 20, ст.120

N 68/95-ВР від 15.02.95, ВВР, 1995, N 11, ст. 66

N 75/95-ВР від 28.02.95, ВВР, 1995, N 13, ст. 85

N 82/95-ВР від 02.03.95, ВВР, 1995, N 14, ст. 90

N 90/95-ВР від 14.03.95, ВВР, 1995, N 14, ст. 93)

(Офіційне тлумачення до Закону див. в Рішенні Конституційного Суду N
16-рп/98 (v016p710-98) від 26.11.98)

(Із змінами, внесеними згідно із Законами
N 335-XIV (335-14) від 22.12.98, ВВР, 1999, N 7, ст.49
N 1182-XIV (1182-14) від 21.10.99, ВВР, 1999, N 51, ст.447
N 1595-III (1595-14) від 23.03.2000, ВВР, 2000, N 24, ст.186
N 1807-III (1807-14) від 08.06.2000, ВВР, 2000, N 38, ст.318
N 2953-III (2953-14) від 17.01.2002, ВВР, 2002, N 17, ст.121
N 3047-III (3047-14) від 07.02.2002, ВВР, 2002, N 29, ст.194
N 362-IV (362-15) від 25.12.2002, ВВР, 2003, N 7, ст. 62
N 762-IV (762-15) від 15.05.2003, ВВР, 2003, N 30, ст.247
N 860-IV (860-15) від 22.05.2003, ВВР, 2003, N 37, ст.300
N 1294-IV (1294-15) від 20.11.2003, ВВР, 2004, N 13, ст.181
N 1315-IV (1315-15) від 20.11.2003, ВВР, 2004, N 14, ст.197
N 2157-IV (2157-15) від 04.11.2004, ВВР, 2005, N 3, ст.78
N 2709-IV (2709-15) від 23.06.2005)

(У назві та тексті Закону слова “Українська Радянська Соціалістична Республіка”, “Українська РСР”, “Уряд”, “Рада Міністрів Української РСР”, “Міністерство зовнішньоекономічних зв’язків Української РСР”, “Державне управління митного контролю Української РСР” та “судовому або арбітражному” в усіх відмінках замінено відповідно словами “Україна”, “Кабінет Міністрів України”, “Міністерство зовнішніх економічних зв’язків і торгівлі України”, “Державна митна служба України” та “судовому” у відповідних відмінках згідно із Законом N 335-XIV (335-14) від 22.12.1998 р.)

(У тексті Закону слова “Міністерство зовнішніх економічних зв’язків і торгівлі” в усіх відмінках замінено словами “Міністерство економіки” у відповідному відмінку згідно із Законом N 1595-III (1595-14) від 23.03.2000 р.)

(У тексті Закону слова “Міністерство економіки України” в усіх відмінках замінено словами “центральный орган виконавчої влади з питань економічної політики” у відповідному відмінку згідно із Законом N 860-IV (860-15) від 22.05.2003 р.)

Верховна Рада України, виходячи з положень Конституції (Основного Закону) України (888-09), Декларації про державний суверенітет України (55-12), Закону України “Про економічну самостійність Української РСР” (142-12) та загальновизнаних міжнародних норм і правил, враховуючи, що однією з засад реалізації державного суверенітету України є її самостійність при здійсненні та регулюванні зовнішньоекономічних відносин, беручи до уваги зобов’язання, взяті Україною в рамках міжнародних договорів України та інших угод (Абзац четвертий преамбули із змінами, внесеними згідно із Законом N 2157-IV (2157-15) від 04.11.2004 р.) бажаючи всебічно-

го розвитку економічних відносин з іншими державами на взаємовигідній основі, маючи на меті запровадити правове регулювання всіх видів зовнішньоекономічної діяльності в Україні, включаючи зовнішню торгівлю, економічне, науково-технічне співробітництво, спеціалізацію та кооперацію в галузі виробництва, науки і техніки, економічні зв'язки в галузі будівництва, транспорту, експедиторських, страхових, розрахункових, кредитних та інших банківських операцій, надання різноманітних послуг, прийняла Закон про нижченаведене:

Розділ I

ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Стаття 1. Визначення термінів

У цьому Законі нижченаведені терміни вживаються в такому значенні:

Аудит — це перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам; (Абзац другий статті 1 в редакції Закону N 90/95-ВР від 14.03.1995 р.)

Валютні кошти — валютні цінності:

- іноземна валюта готівкою;
- платіжні документи (чеки, векселі, тратти, депозитні сертифікати, акредитиви та інші) в іноземній валюті;
- цінні папери (акції, облігації, купони до них, бони, векселі та інші) в іноземній валюті;
- золото та інші дорогоцінні метали у вигляді зливків, пластин та монет, а також сертифікати, облігації, варанти та інші цінні папери, номінал яких виражено у золоті, коштовне каміння.

Господарська діяльність — будь-яка діяльність, у тому числі підприємницька, пов'язана з виробництвом і обміном матеріальних та нематеріальних благ, що виступають у формі товару;

Демпінг — ввезення на митну територію країни імпорту товару за ціною, нижчою від порівнянної ціни на подібний товар у країні експорту, яке заподіює шкоду національному товаровиробнику подібного товару (Абзац дев'ятий статті 1 в редакції Закону N 335-XIV (335-14) від 22.12.1998 р.)

Експорт (експорт товарів) — продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без ви-

везення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів. При цьому термін реекспорт (реекспорт товарів) означає продаж іноземним суб'єктам господарської діяльності та вивезення за межі України товарів, що були раніше імпортовані на територію України (Абзац десятий статті 1 в редакції Закону N 335-XIV (335-14) від 22.12.1998 р.)

Експорт (імпорт) капіталу — вивезення за межі України (ввезення з-за меж України) капіталу у будь-якій формі (валютних коштів, продукції, послуг, робіт, прав інтелектуальної власності та інших немайнових прав) з метою одержання прибутків від виробничої та інших форм господарської діяльності;

Зовнішньоекономічна діяльність — діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами;

Зовнішньоекономічний договір (контракт) — матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності;

Імпорт (імпорт товарів) — купівля (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів з ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами; (Абзац чотирнадцятий статті 1 в редакції Закону N 335-XIV (335-14) від 22.12.1998 р.)

Іноземна валюта:

— валюта готівкою, грошові знаки (банкноти, білети державної скарбниці, монети), що знаходяться в обігу і є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, а також вилучені або ті, що вилучаються з обігу, але підлягають обміну на грошові знаки, які знаходяться в обігу,

- платіжні документи у грошових одиницях іноземних держав та міжнародних розрахункових одиницях,

- кошти у грошових одиницях іноземних держав, міжнародних розрахункових одиницях та у діючій на території України валюті з вільною конверсією, які знаходяться на рахунках та вкладах у банківсько-кредитних установах на території України та за її межами;

Іноземні інвестиції — усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються іноземними суб'єктами господарської діяльності в Україні, в результаті чого утворюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект;

Іноземні суб'єкти господарської діяльності — суб'єкти господарської

діяльності, що мають постійне місцезнаходження або постійне місце проживання за межами України; (Абзац двадцятий статті 1 із змінами, внесеними згідно із Законом N 2157-IV (2157-15) від 04.11.2004 р.)

Квоти (контингенти) глобальні — квоти, що встановлюються по товару (товарах) без зазначення конкретних країн (груп країн), куди товар (товари) експортується або з яких він (вони) імпортується;

Квоти (контингенти) групові — квоти, що встановлюються по товару (товарах) з визначенням групи країн, куди товар (товари) експортується або з яких він (вони) імпортується;

Квота експортна (імпортна) — граничний обсяг певної категорії товарів, який дозволено експортувати з території України (імпортувати на територію України) протягом встановленого строку та який визначається у натуральних чи вартісних одиницях;

Квоти (контингенти) індивідуальні — квоти, що встановлюються по товару (товарах) з визначенням конкретної країни, куди товар (товари) може експортуватись або з якої він (вони) може імпортуватись;

Квоти антидемпінгові — граничний обсяг імпорту в Україну певного товару (товарів), що є об'єктом антидемпінгового розслідування та/або антидемпінгових заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом устанавленого строку та який визначається в натуральних та/або вартісних одиницях виміру; (Статтю 1 доповнено абзацом двадцять п'ятим згідно із Законом N 335-XIV (335-14) від 22.12.1998 р.)

Квоти компенсаційні — граничний обсяг імпорту в Україну певного товару (товарів), що є об'єктом антисубсидійного розслідування та/або компенсаційних заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом устанавленого строку та який визначається в натуральних та/або вартісних одиницях виміру; (Статтю 1 доповнено абзацом двадцять шостим згідно із Законом N 335-XIV (335-14) від 22.12.1998 р.)

Квоти спеціальні — граничний обсяг імпорту в Україну певного товару (товарів), що є об'єктом спеціального розслідування та/або спеціальних заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом устанавленого строку та який визначається в натуральних та/або вартісних одиницях виміру; (Статтю 1 доповнено абзацом двадцять сьомим згідно із Законом N 335-XIV (335-14) від 22.12.1998 р.)

Ліцензія антидемпінгова — належним чином оформлене право на імпорт в Україну протягом устанавленого строку певного товару (товарів), який є об'єктом антидемпінгового розслідування та/або антидемпінгових заходів; (Статтю 1 доповнено абзацом двадцять восьмим згідно із Законом N 335-XIV (335-14) від 22.12.1998 р.)

Ліцензія компенсаційна — належним чином оформлене право на імпорт в Україну протягом устанавленого строку певного товару (товарів),

який є об'єктом антисубсидійного розслідування та/або компенсаційних заходів; (Статтю 1 доповнено абзацом двадцять дев'ятим згідно із Законом N 335-XIV (335-14) від 22.12.1998 р.)

Ліцензія спеціальна — належним чином оформлене право на імпорт в Україну протягом встановленого строку певного товару (товарів), який є об'єктом спеціального розслідування та/або спеціальних заходів; (Статтю 1 доповнено абзацом тридцятим згідно із Законом N 335-XIV (335-14) від 22.12.1998 р.)

Ліцензія відкрита (індивідуальна) — дозвіл на експорт (імпорт) товару протягом певного періоду часу (але не менше одного місяця) з визначенням його загального обсягу;

Ліцензія генеральна — відкритий дозвіл на експортні (імпортні) операції по певному товару (товарах) та/або з певною країною (групою країн) протягом періоду дії режиму ліцензування по цьому товару (товарах);

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

Ліцензія разова (індивідуальна) — разовий дозвіл, що має іменний характер і видається для здійснення кожної окремої операції конкретним суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності на період не менший, ніж той, що є необхідним для здійснення експортної (імпортної) операції.

Митне регулювання — регулювання питань, пов'язаних із встановленням мит та митних зборів, процедурами митного контролю, організацією діяльності органів митного контролю України;

Міжнародна кооперація — взаємодія двох або більше суб'єктів господарської діяльності, серед яких хоча б один є іноземним, при якій здійснюється спільна розробка або спільне виробництво, спільна реалізація кінцевої продукції та інших товарів на основі спеціалізації у виробництві проміжної продукції (деталей, вузлів, матеріалів, а також устаткування, що використовується у комплексних поставках) або спеціалізації на окремих технологічних стадіях (функціях) науково-дослідних робіт, виробництва та реалізації з координацією відповідних програм господарської діяльності;

Момент здійснення експортного (імпортного) контракту — момент, на який здійснено всі обов'язки за зазначеним контрактом, включаючи оформлення векселів (тратт) або укладення кредитних угод;

Момент здійснення експорту (імпорту) — момент перетину товаром митного кордону України або переходу права власності на зазначений товар, що екпортується чи імпортується, від продавця до покупця; (Абзац тридцять восьмий статті 1 із змінами, внесеними згідно із Законом N 2157-IV (2157-15) від 04.11.2004 р.)

Моральна шкода — шкода, яку заподіяно особистим немайновим правам суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та яка призвела або може призвести до збитків, що мають матеріальне вираження;

Обмежувальна ділова практика — здійснення індивідуальних або колективних заходів, спрямованих на обмеження конкуренції та монополізацію виробництва, розподілу, обміну, споживання товарів і одержання надприбутків;

Переказ валютних коштів за межі України — переказ грошових (валютних) коштів на користь (на рахунок) іноземного суб'єкта господарської діяльності або у банківсько-кредитну установу, що не є суб'єктом господарської діяльності України;

Попередні імпорتنі депозити — внесення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності на безпроцентні рахунки у банках, які обслуговують їх на території України, на період від моменту набрання договорами (контрактами), що ними укладаються, юридичної сили до моменту проходження товарами, що поставляються згідно із зазначеними договорами (контрактами), через митний кордон України або передачі товарів іноземними суб'єктами господарської діяльності на території України, грошових коштів у валюті договору (контракту) в сумі, визначеній у встановлених процентах до вартості відповідного договору (контракту); (Абзац сорок другий статті 1 із змінами, внесеними згідно із Законом № 2157-IV (2157-15) від 04.11.2004 р.)

Постійне місцезнаходження — місцезнаходження офіційно зареєстрованого головного органу управління (контори) суб'єкта господарської (зовнішньоекономічної) діяльності;

Постійне місце проживання — місце проживання на території якої-небудь держави не менше одного року фізичної особи, яка не має постійного місця проживання на території інших держав і має намір проживати на території цієї держави протягом необмеженого строку, не обмежуючи таке проживання певною метою, і за умови, що таке проживання не є наслідком виконання цієї особою службових обов'язків або зобов'язань за договором (контрактом);

Представництво іноземного суб'єкта господарської діяльності — установа або особа, яка представляє інтереси іноземного суб'єкта господарської діяльності в Україні і має на це належним чином оформлені відповідні повноваження;

Спеціальна економічна зона — територія, в межах якої відповідним законом України встановлюється і діє спеціальний правовий режим господарської діяльності та спеціальний порядок застосування і дії законодавства України;

Спільна підприємницька (господарська) діяльність — діяльність, що базується на співробітництві між суб'єктами господарської діяльності України та іноземними суб'єктами господарської діяльності і на спільному розподілі результатів та ризиків від її здійснення;

Спільні підприємства — підприємства, які базуються на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, на спільному управлінні та на спільному розподілі результатів та ризиків; (Абзац сорок восьмий статті 1 із змінами, внесеними згідно із Законом N 2157-IV (2157-15) від 04.11.2004 р.)

Товар — будь-яка продукція, послуги, роботи, права інтелектуальної власності та інші немайнові права, призначені для продажу (оплатної передачі);

Товарна група — група однорідних товарів за гармонізованою системою опису та кодування товарів;

Транзит товарів — переміщення товарів, вироблених за межами України, через територію України без будь-якого використання цих товарів на зазначеній території;

Упущена вигода — доход або прибуток, який міг би одержати суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності в разі здійснення зовнішньоекономічної операції і який він не одержав внаслідок дії обставин, що не залежать від нього, якщо розмір його передбачуваного доходу або прибутку можна обґрунтувати.

Стаття 2. Принципи зовнішньоекономічної діяльності

Суб'єкти господарської діяльності України та іноземні суб'єкти господарської діяльності при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності керуються такими принципами:

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

- виключному праві народу України самостійно та незалежно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність на території України, керуючись законами, що діють на території України;

- обов'язку України неухильно виконувати всі договори і зобов'язання України в галузі міжнародних економічних відносин;

Принципом свободи зовнішньоекономічного підприємництва, що полягає у:

- праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки;

- праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійснювати її в будь-яких формах, які прямо не заборонені чинними законами України;

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

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

Принципом юридичної рівності і недискримінації, що полягає у:

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

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

- неприпустимості обмежувальної діяльності з боку будь-яких її суб'єктів, крім випадків, передбачених цим Законом;

Принципом верховенства закону, що полягає у:

- регулюванні зовнішньоекономічної діяльності тільки законами України;

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

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

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

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

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

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

Стаття 3. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності

Суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в Україні є:

- фізичні особи — громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність згідно з законами України і постійно проживають на території України; (Абзац другий частини першої статті 3 із змінами, внесеними згідно із Законом N 2157-IV (2157-15) від 04.11.2004 р.)

- юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України (підприємства, організації та об'єднання всіх видів, включаючи акціонерні та інші види господарських то-

вариств, асоціації, спілк, концерни, консорціуми, торговельні доми, посередницькі та консультаційні фірми, кооперативи, кредитно-фінансові установи, міжнародні об'єднання, організації та інші), в тому числі юридичні особи, майно та/або капітал яких є повністю у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності;

- об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким цивільно-правовими законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;

- структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно з законами України (філії, відділення, тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України; (Абзац п'ятий частини першої статті 3 із змінами, внесеними згідно із Законом N 2157-IV (2157-15) від 04.11.2004 р.)

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

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

Україна в особі її органів, місцеві органи влади і управління в особі створених ними зовнішньоекономічних організацій, які беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності, а також інші держави, які беруть участь у господарській діяльності на території України, діють як юридичні особи згідно з частиною четвертою статті 2 цього Закону і законами України.

Стаття 4. Види зовнішньоекономічної діяльності

До видів зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюються в Україні суб'єкти цієї діяльності, належать:

- експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили;

- надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристських та інших, що прямо і виключно не заборонені законами України; надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України;

- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі;

- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;

- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності; створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних та страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених законами України;

- спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;

- підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності; аналогічна діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України;

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

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

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

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

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

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

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

Стаття 5. Право на здійснення зовнішньоекономічної діяльності

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

Фізичні особи мають право здійснювати зовнішньоекономічну діяльність з моменту набуття ними цивільної дієздатності згідно з законами України. Фізичні особи, які мають постійне місце проживання на території України, мають зазначене право, якщо вони зареєстровані як підприємці згідно з Законом України "Про підприємництво" (698-12). Фізичні особи, які не мають постійного місця проживання на території України, мають зазначене право, якщо вони є суб'єктами господарської діяльності за законом держави, в якій вони мають постійне місце проживання або громадянами якої вони є. Юридичні особи мають право здійснювати зовнішньоекономічну діяльність відповідно до їх статутних документів з моменту набуття ними статусу юридичної особи.

(Зупинено дію частини третьої статті 5 згідно з Декретом N 6-93 від 12.01.1993 р.) Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності здійснюють вищезазначене право після державної реєстрації їх як учасників зовнішньоекономічної діяльності. Реєстрацію здійснює центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики на підставі подання до нього заяви поданою у довільній формі, нотаріально завірених копій статутних документів або нотаріально завірених документів фізичної особи про її реєстрацію як підприємця. Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики не може відмовити подавцю в реєстрації, якщо подавець відповідає вимогам, зазначеним в цій статті.

(Зупинено дію частини четвертої статті 5 згідно з Декретом N 6-93 від 12.01.1993 р.) Реєстрація має бути здійснена протягом 25 робочих днів з моменту подання зазначених документів. (Зупинено дію частини п'ятої статті 5 згідно з Декретом N 6-93 від 12.01.1993 р.) При реєстрації та/або після неї забороняється будь-яке обмеження права здійснення зовнішньоекономічної діяльності, в тому числі у формі встановлення процедур, які вимагають від суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності доказу чи підтвердження будь-яким чином існування у нього права на таку діяльність або ускладнюють порядок реалізації цього права.

(Зупинено дію частини шостої статті 5 згідно з Декретом N 6-93 від 12.01.1993 р.) За державну реєстрацію суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності стягується плата у розмірі, що встановлюється Кабінетом Міністрів України і який не повинен перевищувати розміру фактичних витрат держави, пов'язаних з цією реєстрацією.

(Зупинено дію частини сьомої статті 5 згідно з Декретом N 6-93 від 12.01.1993 р.) Зареєстровані суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності зо-

бов'язані повідомляти центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики про всі зміни у документах, які подавалися ними на реєстрацію, протягом 14 днів з моменту, коли відбулись такі зміни.

(Зупинено дію частини восьмої статті 5 згідно з Декретом N 6-93 від 12.01.1993 р.) Забороняється вимагати від зареєстрованого суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності проходження повторної реєстрації (пере-реєстрації).

(Зупинено дію частини дев'ятої статті 5 згідно з Декретом N 6-93 від 12.01.1993 р.) У разі відмови центрального органу виконавчої влади з питань економічної політики зареєструвати суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності або неприйняття рішення з цього питання у встановлений цією статтею строк суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності може оскаржити таку відмову у реєстрації в судових органах України.

Втручання державних органів у зовнішньоекономічну діяльність її суб'єктів у випадках, не передбачених цим Законом, в тому числі і шляхом видання підзаконних актів, які створюють для її здійснення умови гірші від встановлених в цьому Законі, є обмеженням права здійснення зовнішньоекономічної діяльності і як таке забороняється.

До суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності може бути застосовано санкцію у вигляді тимчасового зупинення права здійснення такої діяльності у випадках порушення чинних законів України, що стосуються цієї діяльності, згідно із статтею 37 цього Закону.

Ніякі положення цієї статті не можуть тлумачитись як заборона фізичним, юридичним особам та іншим суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності здійснювати між собою будь-які відносини, які не підпадають під визначення зовнішньоекономічної діяльності.

Суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, який одержав від цієї діяльності у власність кошти, майно, майнові і немайнові права та інші результати, має право володіти, користуватися і розпоряджатися ними за своїм розсудом.

Вилучення результатів зовнішньоекономічної діяльності у власника у будь-якій оплатній або неоплатній формі без його згоди забороняється, за винятком випадків, передбачених законами України.

Здійснення видів зовнішньоекономічної діяльності, зазначених у статті 4, за межами України підлягає регулюванню також законами відповідних держав.

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

Всі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають право на участь у міжнародних неурядових економічних організаціях.

Іноземні суб'єкти господарської діяльності, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність на території України, мають право на відкриття своїх

представництв на території України. Реєстрацію зазначених представництв здійснює центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики протягом шістдесяти робочих днів з дня подання іноземним суб'єктом господарської діяльності документів на реєстрацію. Для реєстрації представництва іноземного суб'єкта господарської діяльності на території України необхідно подати:

- заяву з проханням про реєстрацію представництва, яка складається у довільній формі;

- виписку з торговельного (банківського) реєстру країни, де іноземний суб'єкт господарської діяльності має офіційно зареєстровану контору;

- довідку від банківської установи, в якій офіційно відкрито рахунок подавця;

- довіреність на здійснення представницьких функцій, оформлену згідно з законом країни, де офіційно зареєстровано контору іноземного суб'єкта господарської діяльності.

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

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

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

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

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

Стаття 6. Договори (контракти) суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та право, що застосовується до них

Суб'єкти, які є сторонами зовнішньоекономічного договору (контракту), мають бути здатними до укладання договору (контракту) відповідно до цього та інших законів України та/або закону місця укладання договору (контракту). Зовнішньоекономічний договір (контракт) складається відповідно до цього та інших законів України з урахуванням міжнародних договорів України. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності при складанні тексту зовнішньоекономічного договору (контракту) мають право використовувати відомі міжнародні звичаї, рекомендації міжнародних органів та організацій, якщо це не заборонено прямо та у виключній формі цим та іншими законами України.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності або його представником у простій письмовій формі, якщо інше не передбачено міжнародним договором України чи законом. Повноваження представника на укладення зовнішньоекономічного договору (контракту) може впливати з доручення, статутних документів, договорів та інших підстав, які не суперечать цьому Закону. Дії, які здійснюються від імені іноземного суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності України, уповноваженим на це належним чином, вважаються діями цього іноземного суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

(Частина друга статті 6 в редакції Закону N 1182-XIV (1182-14) від 21.10.1999 р.)

Для підписання зовнішньоекономічного договору (контракту) суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності не потрібен дозвіл будь-якого органу державної влади, управління або вищестоящої організації, за винятком випадків, передбачених законами України.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають право укласти будь-які види зовнішньоекономічних договорів (контрактів), крім тих, які прямо та у виключній формі заборонені законами України.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) може бути визнано недійсним у судовому порядку, якщо він не відповідає вимогам законів України або міжнародних договорів України.

(Частина шосту статті 6 виключено на підставі Закону N 2709-IV (2709-15) від 23.06.2005)

(Частина сьому статті 6 виключено на підставі Закону N 2709-IV (2709-15) від 23.06.2005)

(Частина восьму статті 6 виключено на підставі Закону N 2709-IV (2709-15) від 23.06.2005)

(Частина дев'яту статті 6 виключено на підставі Закону N 2709-IV (2709-15) від 23.06.2005)

(Частина десяту статті 6 виключено на підставі Закону N 2709-IV (2709-15) від 23.06.2005)

(Частина одинадцяту статті 6 виключено на підставі Закону N 2709-IV (2709-15) від 23.06.2005)

(Частина дванадцяту статті 6 виключено на підставі Закону N 2709-IV (2709-15) від 23.06.2005)

(Частина тринадцяту статті 6 виключено на підставі Закону N 2709-IV (2709-15) від 23.06.2005)

(Частина чотирнадцяту статті 6 виключено на підставі Закону N 2709-IV (2709-15) від 23.06.2005)

(Частина п'ятнадцяту статті 6 виключено на підставі Закону N 2709-IV (2709-15) від 23.06.2005)

(Зупинено дію останньої частини статті 6 з 01.01.93 згідно з Декретом N 6-92 від 9.12.92; дію частини відновлено в зв'язку з втратою чинності Декрету N 6-92 на підставі Закону N 3898-12 від 01.02.94)Товарообмінні (бартерні) операції суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюються без розрахунків через банки, підлягають ліцензуванню центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики у порядку, встановленому статтею 16 цього Закону.

(Офіційне тлумачення положень частини другої статті 6 див. в Рішенні Конституційного Суду N 16-рп/98 (v016p710-98) від 26.11.1998 р.)

Розділ II

РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Стаття 7. Основи регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється згідно з принципами, визначеними у статті 2 цього Закону, з метою:

- забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку України;

- стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, в тому числі зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України;

- створення найбільш сприятливих умов для залучення економіки України в систему світового поділу праці та її наближення до ринкових структур розвинутих зарубіжних країн.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється:

- Україною як державою в особі її органів в межах їх компетенції;
- недержавними органами управління економікою (товарними, фондowymi, валютними біржами, торговельними палатами, асоціаціями, спілками та іншими організаціями координаційного типу), що діють на підставі їх статутних документів;
- самими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності на підставі відповідних координаційних угод, що укладаються між ними.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється за допомогою:

- законів України;
- передбачених в законах України актів тарифного і нетарифного регулювання, які видаються державними органами України в межах їх компетенції;
- економічних заходів оперативного регулювання (валютно-фінансового, кредитного та іншого) в межах законів України;
- рішень недержавних органів управління економікою, які приймаються за їх статутними документами в межах законів України;
- угод, що укладаються між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності і які не суперечать законам України.

Забороняється регулювання зовнішньоекономічної діяльності прямо не передбаченими у цій частині актами і діями державних і недержавних органів.

На території України згідно з цим Законом запроваджуються такі правові режими для іноземних суб'єктів господарської діяльності:

- національний режим, який означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав та обов'язків не менший, ніж суб'єкти господарської діяльності України. Національний режим застосовується щодо всіх видів господарської діяльності іноземних суб'єктів цієї діяльності, пов'язаної з їх інвестиціями на території України, а також щодо експортно-імпорتنих операцій іноземних суб'єктів господарської діяльності тих країн, які входять разом з Україною до економічних союзів;
- режим найбільшого сприяння, який означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав, преференцій та пільг щодо мит, податків та зборів, якими користується та/або буде користуватися іноземний суб'єкт господарської діяльності будь-якої іншої держави, який надано згаданий режим, за винятком випадків, коли зазначені мита, податки, збори та пільги по них встановлюються в рамках спеціального режиму, визначеного нижче.

Режим найбільшого сприяння надається на основі взаємної угоди суб'єктам господарської діяльності інших держав згідно з відповідними договорами України та застосовується у сфері зовнішньої торгівлі;

- спеціальний режим, який застосовується до територій спеціальних економічних зон згідно із статтею 24 цього Закону, а також до територій митних союзів, до яких входить Україна, і в разі встановлення будь-якого спеціального режиму згідно з міжнародними договорами за участю України відповідно до статті 25 цього Закону.

Стаття 8. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Україна самостійно формує систему та структуру державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності на її території.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності має забезпечувати:

- захист економічних інтересів України та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;

- створення рівних можливостей для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності розвивати всі види підприємницької діяльності незалежно від форм власності та всі напрями використання доходів і здійснення інвестицій;

- заохочення конкуренції та ліквідацію монополізму в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Держава та її органи не мають права безпосередньо втручатися в зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів цієї діяльності, за винятком випадків, коли таке втручання здійснюється згідно з цим та іншими законами України.

Стаття 9. Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Найвищим органом, що здійснює державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності, є Верховна Рада України. До компетенції Верховної Ради України належать:

- прийняття, зміна та скасування законів, що стосуються зовнішньоекономічної діяльності;

- затвердження головних напрямів зовнішньоекономічної політики України;

- розгляд, затвердження та зміна структури органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

- укладання міжнародних договорів України відповідно до законів України про міжнародні договори України та приведення чинного законодавства України у відповідність з правилами, встановленими цими договорами;

(Зупинено дію абзацу шостого частини першої статті 9 у частині затвердження нормативів обов'язкового розподілу валютної виручки державі та місцевим Радам народних депутатів згідно з Декретом N 15-93 від 19.02.1993 р.) затвердження нормативів обов'язкового розподілу валютної виручки державі та місцевим Радам народних депутатів України, ставок та умов оподаткування, митного тарифу, митних зборів та митних процедур України при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;

- встановлення спеціальних режимів зовнішньоекономічної діяльності на території України відповідно до статей 24, 25 цього Закону;

- затвердження списків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню або забороняється згідно із статтями 16, 17 цього Закону.

Кабінет Міністрів України:

- вживає заходів до здійснення зовнішньоекономічної політики України відповідно до законів України;

- здійснює координацію діяльності міністерств, державних комітетів та відомств України по регулюванню зовнішньоекономічної діяльності;

- координує роботу торговельних представництв України в іноземних державах;

- приймає нормативні акти управління з питань зовнішньоекономічної діяльності у випадках, передбачених законами України;

- проводить переговори і укладає міжурядові договори України з питань зовнішньоекономічної діяльності у випадках, передбачених законами України про міжнародні договори України, забезпечує виконання міжнародних договорів України з питань зовнішньоекономічної діяльності всіма державними органами управління, підпорядкованими Кабінету Міністрів України, та залучає до їх виконання інші суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності на договірних засадах;

- відповідно до своєї компетенції, визначеної законами України, вносить на розгляд Верховної Ради України пропозиції про систему міністерств, державних комітетів і відомств — органів оперативного державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, повноваження яких не можуть бути вищими за повноваження Кабінету Міністрів України, які вона має згідно з законами України;

- забезпечує складання платіжного балансу, зведеного валютного плану України;

- здійснює заходи щодо забезпечення раціонального використання коштів Державного валютного фонду України;

- забезпечує виконання рішень Ради Безпеки Організації Об'єднаних Націй з питань зовнішньоекономічної діяльності.

(Частину другу статті 9 доповнено абзацом згідно із Законом N 362-IV (362-15) від 25.12.2002 р.)

Національний банк України:

- здійснює зберігання і використання золотовалютного резерву України та інших державних коштовностей, які забезпечують платоспроможність України;

- представляє інтереси України у відносинах з центральними банками інших держав, міжнародними банками та іншими фінансово-кредитними установами та укладає відповідні міжбанківські угоди;

- регулює курс національної валюти України до грошових одиниць інших держав;

- здійснює облік і розрахунки по наданих і одержаних державних кредитах і позиках, провадить операції з централізованими валютними ресурсами, які виділяються з Державного валютного фонду України у розпорядження Національного банку України;

(Дію абзацу шостого частини третьої статті 9 зупинено згідно з Декретом N 25-93 від 17.03.1993 р.) виступає гарантом кредитів, що надаються суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності іноземними банками, фінансовими та іншими міжнародними організаціями під заставу Державного валютного фонду та іншого державного майна України;

(Частина третю статті 9 доповнено абзацом шостим згідно із Законом N 2139-12 від 19.02.1992 р.);

- здійснює інші функції відповідно до Закону України "Про банки і банківську діяльність" (872-12) та інших законів України. Національний банк України може делегувати виконання покладених на нього функцій банку для зовнішньоекономічної діяльності України.

Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики:

- забезпечує проведення єдиної зовнішньоекономічної політики при здійсненні суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності виходу на зовнішній ринок, координацію їх зовнішньоекономічної діяльності, в тому числі відповідно до міжнародних договорів України;

- здійснює контроль за додержанням всіма суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності чинних законів України та умов міжнародних договорів України;

(Зупинено дію абзацу четвертого частини четвертої статті 9 в частині державної реєстрації учасників зовнішньоекономічної діяльності згідно з Декретом N 6-93 від 12.01.1993 р.) здійснює заходи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, зокрема реєстрацію учасників зовнішньоекономічної діяльності, реєстрацію окремих видів контрактів згідно з цим Законом;

- проводить антидемпінгові, антисубсидиційні та спеціальні розслідування у порядку, визначеному законами України;

(Частина четверту статті 9 доповнено абзацом п'ятим згідно із Законом N 335-XIV (335-14) від 22.12.1998 р.)

- виконує інші функції відповідно до законів України і Положення про центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики.

Державна митна служба України:

- здійснює митний контроль в Україні згідно з чинними законами України.

Антимонопольний комітет України:

- здійснює контроль за додержанням суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності законодавства про захист економічної конкуренції.

(Статтю 9 доповнено частиною шостою згідно із Законом N 82/95-ВР від 02.03.1995 р., із змінами, внесеними згідно із Законом N 1294-IV (1294-15) від 20.11.2003 р.).

Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі:

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

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

(Статтю 9 доповнено частиною сьомою згідно із Законом N 335-XIV (335-14) від 22.12.1998 р.)

Стаття 10. Органи місцевого управління зовнішньоекономічною діяльністю

До органів місцевого управління зовнішньоекономічною діяльністю належать:

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

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

Компетенція органів місцевого самоврядування та їх виконавчих органів визначається цим Законом та Законом України "Про місцеве самоврядування в Україні" (280/97-ВР). Нормативні акти органів місцевого самоврядування та їх виконавчих органів стосовно регулювання зовнішньоекономічної діяльності приймаються тільки у випадках, прямо передбачених законами України. Органи місцевого самоврядування та їх виконавчі органи діють як суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності лише через створені ними зовнішньоекономічні комерційні організації, які мають статус юридичної особи України.

(Частина друга статті 10 в редакції Закону N 2157-IV (2157-15) від 04.11.2004).

Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України можуть створювати свої територіальні підрозділи (відділення), якщо це впливає з їх компетенції, яка визначається законами України та положеннями про ці органи.

Зазначені органи територіального регулювання зовнішньоекономічної діяльності створюються за погодженням з відповідними місцевими Радами народних депутатів України та в межах загального ліміту бюджетних коштів, що виділяються на утримання відповідних органів державного регулювання України. Дії зазначених підрозділів (відділень) не повинні суперечити нормативним актам місцевих Рад народних депутатів України, за винятком випадків, коли такі дії передбачені або впливають із законів України.

Стаття 11. Принципи оподаткування при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності

Оподаткування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України здійснюється за такими принципами:

- Україна самостійно встановлює і скасовує податки і пільги для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України;
- ставки податків встановлюються і скасовуються Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України;
- рівень оподаткування встановлюється виходячи з необхідності досягнення та підтримання самоокупності і самофінансування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та з метою бездефіцитності платіжного балансу України;
- стабільність кількості видів і розмір податків гарантуються державою на строк не менш як 5 років;
- забороняється встановлювати інші податки, крім тих, що затверджені Верховною Радою України;
- ставки податків є однаковими для всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та визначаються за товарною ознакою: для одного і того ж товару діє єдина ставка податку;
- заохочення експорту готової продукції.

(Частина другу статті 11 виключено на підставі Закону N 2157-IV (2157-15) від 04.11.2004).

(Частина третю статті 11 виключено на підставі Закону N 2157-IV (2157-15) від 04.11.2004).

(Частина четверту статті 11 виключено на підставі Закону N 2157-IV (2157-15) від 04.11.2004).

Забороняється одночасне застосування щодо одного й того ж товару

податку на експорт і імпорт та режиму ліцензування і квотування експорту відповідно до статті 16 цього Закону, за винятком випадків встановлення режиму ліцензування і квотування якзаходу у відповідь на дискримінаційні дії інших держав згідно із статтею 16 цього Закону та в разі застосування санкцій згідно із статтею 37 цього Закону при порушенні суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності встановлених правил цієї діяльності.

Стаття 12. Обов'язковий розподіл виручки від зовнішньоекономічної діяльності в іноземній валюті

(Дію статті 12 зупинено згідно з Декретом N 15-93 від 19.02.1993 р.)

(Дію частини першої статті 12 зупинено на 1992 рік згідно з Постановою ВР N 2489-12 від 23.06.1992 р.)

На території України запроваджується обов'язковий розподіл виручки в іноземній валюті від зовнішньоекономічної діяльності між валютними фондами суб'єктів цієї діяльності та Державним валютним фондом України і валютними фондами місцевих Рад народних депутатів України.

(Дію частини другої статті 12 зупинено на 1992 рік згідно з Постановою ВР N 2489-12 від 23.06.1992 р.)

Обов'язковому розподілу підлягає виручка в іноземній валюті від зовнішньоекономічної діяльності всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, які мають постійне місцезнаходження або постійне місце проживання на території України.

(Дію частини третьої статті 12 зупинено на 1992 рік згідно з Постановою ВР N 2489-12 від 23.06.1992 р.)

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, зазначені в цій статті, зобов'язані передавати частину від загальної суми виручки в іноземній валюті, одержаної ними в результаті зовнішньоекономічної діяльності, за стабільними п'ятирічними нормативами, що встановлюються Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України залежно від виду експортного товару і є однаковими для всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності незалежно від форм власності і організації господарювання.

В разі, якщо територія, на якій суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності має постійне місцезнаходження або постійне місце проживання, підпорядкована кільком місцевим Радам народних депутатів, суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності передає $\frac{2}{3}$ від цієї суми, що призначена для розподілу, у валютний фонд місцевої Ради народних депутатів базового рівня і $\frac{1}{3}$ — у валютний фонд вищестоящої місцевої Ради народних депутатів України.

(Дію частини п'ятої статті 12 зупинено на 1992 рік згідно з Постановою ВР N 2489-12 від 23.06.1992 р.)

За кошти, які передаються у Державний валютний фонд України, валютні фонди місцевих Рад народних депутатів України, суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності одержують з відповідного бюджету компенсацію у діючій на території України валюті за спеціально встановленим Національним банком України курсом, який діє на момент надходження валютних коштів на рахунок суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

(Дію частини шостої статті 12 зупинено на 1992 рік згідно з Постановою ВР N 2489-12 від 23.06.1992 р.).

Обов'язковий розподіл виручки в іноземній валюті здійснюється банківськими установами, в яких суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають валютні рахунки, шляхом відповідного переказу сум, зазначених у частині третій цієї статті, з валютного рахунку суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності та одночасного зарахування на розрахунковий рахунок цього суб'єкта сум у діючій на території України валюті, еквівалентних сумі переказаної іноземної валюти. Моментом здійснення розподілу є дата, вказана у платіжному документі про переказ сум в іноземній валюті до Національного банку України, або (в разі його доручення) банку для зовнішньоекономічної діяльності України, або банку, в якому відкрито валютний рахунок місцевої Ради народних депутатів.

(Дію частини сьомої статті 12 зупинено на 1992 рік згідно з Постановою ВР N 2489-12 від 23.06.1992 р.).

Обов'язковий розподіл виручки в іноземній валюті має здійснюватись протягом 30 робочих днів з моменту надходження коштів в іноземній валюті до відповідної банківської установи. В разі непереказу у зазначений строк грошового еквіваленту у діючій на території України валюті від Національного банку України або (в разі його доручення) банку для зовнішньоекономічної діяльності України, або банку, в якому знаходиться валютний рахунок відповідної місцевої Ради народних депутатів, до банку, що обслуговує суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, обов'язковий розподіл виручки в іноземній валюті не здійснюється, а держава або відповідна місцева Рада народних депутатів втрачає право на одержання відповідних сум в іноземній валюті.

Порядок здійснення операцій по обов'язковому розподілу виручки в іноземній валюті визначається положенням, яке затверджує Національний банк України.

Частину виручки в іноземній валюті, яка підлягає передачі за обов'язковим розподілом, суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності передають тільки у Державний валютний фонд України. Інші держави не можуть запроваджувати на території України передачу до бюджетів чи валютних фондів цих держав частини виручки в іноземній валюті та/або відрухування в іноземній валюті, які є обов'язковими для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, зазначених в цій статті.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, зазначені в цій статті, мають право провадити продаж іноземної валюти іншим державам тільки на підставі відповідних цивільно-правових договорів (контрактів), укладених згідно з законами України, в яких зазначені держави виступають як суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, зазначені в цій статті, не мають права здійснювати обов'язковий розподіл або відрахування в іноземній валюті на підставі актів законодавства інших держав.

Створення на території України інших валютних фондів, крім Державного валютного фонду України та валютних фондів місцевих Рад народних депутатів України, до яких суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності зобов'язані передавати частину виручки в іноземній валюті, без їх згоди, оформленої належним чином, забороняється. Україна провадить розрахунки в іноземній валюті з Союзом РСР та іншими державами згідно з відповідними угодами (договорами) України через Національний банк України або (в разі його доручення) через банк для зовнішньоекономічної діяльності України в межах Державного валютного фонду України. Інші суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності від України не несуть зобов'язань за зазначеними розрахунками.

Стаття 13. Принципи митного регулювання при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності

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

Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється згідно з цим Законом, Митним кодексом України (92-15), законами України про митне регулювання, Єдиним митним тарифом України (2371а-14, 2371б-14, 2371в-14, 2371г-14 та міжнародними договорами України.

(Частина друга статті 13 в редакції Закону N 2157-IV (2157-15) від 04.11.2004).

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

(Частина третя статті 13 в редакції Закону N 2157-IV (2157-15) від 04.11.2004).

(Зупинено дію частини четвертої статті 13 в частині встановлення ставок вивізного мита Єдиним митним тарифом України згідно з Декретом N 4-93 від 11.01.1993 р.).

Єдиний митний тариф України визначається згідно з відповідним законом України та міжреспубліканськими договорами України. Єдиний мит-

ний тариф України встановлює на єдиній митній території України оподаткування митом предметів, що ввозяться на територію України або ввозяться з неї, або переміщуються транзитом по її території. Ставки Єдиного митного тарифу України мають бути єдиними для всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності незалежно від форм власності, організації господарської діяльності і територіального розташування, за винятком випадків, передбачених законами України та її міжнародними договорами.

Митний контроль та митне оподаткування на території спеціальних економічних зон регулюються спеціальними законами України та міжнародними договорами, які встановлюють спеціальний правовий режим цих зон у кожному окремому випадку.

До суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (іноземних суб'єктів господарської діяльності), які провадять демпінг, а також тих держав, які застосовують щодо України дискримінаційні дії, можуть вживатися митні заходи, передбачені статтями 29, 31 та 37 цього Закону.

(Зупинено дію частини сьомої статті 13 згідно з Декретом N 4-93 від 11.01.1993 р.).

Митні правила України, які повинні включати порядок декларування товарів, сплати мит та митних зборів, надання митних пільг та інші умови проходження митного контролю, встановлюються законами України про митне регулювання. Єдиний митний тариф України та митні правила України мають бути офіційно опубліковані у загальнодоступних засобах масової інформації не пізніше як за 45 днів до дати введення їх у дію. В разі, якщо зазначені документи не будуть офіційно опубліковані, вони чинності не набирають. Якщо зазначені документи будуть опубліковані пізніше як за 45 днів до введення їх у дію, датою набрання чинності буде вважатися 46-й день з моменту офіційної публікації. Офіційною публікацією вважається публікація в періодичному офіційному виданні Верховної Ради України або Кабінету Міністрів України. Датою офіційної публікації вважається дата фактичного виходу в світ відповідного номера цього видання.

Україна як держава несе відповідальність за дії своїх митних органів згідно із статтею 34 цього Закону.

Стаття 14. Ведення розрахунків та кредитування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності

Всі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають право:

- самостійно визначати форму розрахунків по зовнішньоекономічних операціях з-поміж тих, що не суперечать законам України та відповідають міжнародним правилам;

- безпосередньо брати і надавати комерційні кредити за рахунок власних коштів у діючій на території України валюті та в іноземній валюті як у

межах, так і за межами України, самостійно приймати рішення у зазначених питаннях;

- вільно обирати банківсько-кредитні установи, які будуть вести їх валютні рахунки та розрахунки з іноземними суб'єктами господарської діяльності, користуватись їх послугами, з додержанням при цьому вимог чинних законів України.

Розрахункове та кредитне обслуговування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійснюється на території України банком для зовнішньоекономічної діяльності України і уповноваженими комерційними банківськими та кредитними установами, а також іноземними і міжнародними банками, зареєстрованими у встановленому порядку на території України.

Кредитування зовнішньоекономічних операцій у діючій на території України валюті та в іноземній валюті здійснюється на основі домовленості та на умовах, погоджених між кредиторами та одержувачами кредитів у кредитних угодах (договорах).

Розрахункові кредити банків, які видаються суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності за спеціальним кредитним (позичковим) рахунком у діючій на території України валюті для покриття коштів, що тимчасово вилучаються з обігу, забезпечуються товарно-матеріальними цінностями, розрахунковими, транспортними та/або товаросупровідними документами. Всі інші кредити, крім розрахункових, забезпечуються майном, що належить на праві власності боржнику, та/або його немайновими правами.

Державне кредитування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та гарантування державою комерційних кредитів, що надаються цим суб'єктам, в Україні здійснюються через банк для зовнішньоекономічної діяльності України та інші уповноважені банки.

Умови державного кредитування та гарантування державою комерційних кредитів визначаються кредитними угодами (договорами), що укладаються між відповідними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та банком для зовнішньоекономічної діяльності України.

Рішення про надання державних кредитів та гарантій приймається банком для зовнішньоекономічної діяльності України в межах лімітів державного кредитування зовнішньоекономічної діяльності у діючій на території України валюті та в іноземній валюті за поданням суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та за результатами експертної оцінки техніко-економічного обґрунтування об'єкта кредитування та умов окупності кредитів. Банк для зовнішньоекономічної діяльності України повинен повідомити про своє рішення подавця заявки на державний кредит (державну гарантію комерційного кредиту) у місячний строк з дня подання зазначеної заявки. В разі відсутності вищезазначеної експертної оцінки об'єкта кредитування відмова у державному кредитуванні (гарантуванні державою комерційного

кредиту) суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності з підстав недоцільності не дозволяється.

Розмір державного кредиту (державної гарантії комерційного кредиту), що надається у діючій на території України валюті та/або в іноземній валюті одному суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності протягом одного року, не може перевищувати 5 процентів від відповідних річних лімітів державного кредитування зовнішньоекономічних операцій.

(Зупинено дію останньої частини статті 14 згідно з Декретом N 15-93 від 19.02.1993 р.).

Всі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які надають кредити іноземним суб'єктам господарської діяльності або одержують у них кредити, повинні протягом трьох робочих днів надіслати у Національний банк України інформацію про зазначені кредити (загальна сума, валюта на строк кредиту) згідно з встановленою Національним банком України формою. Національний банк України може запроваджувати ліцензування одержання кредитів в іноземній валюті суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності від іноземних суб'єктів господарської діяльності в разі виникнення обставин, зазначених у статті 16 цього Закону, та ліцензування надання кредитів в іноземній валюті суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності в разі виникнення обставин, зазначених у статті 16 цього Закону.

Стаття 15. Страхування зовнішньоекономічних операцій

Страхування зовнішньоекономічних операцій в Україні здійснюється комерційними страховими компаніями (державними, акціонерними, іноземними, змішаними, кооперативними та іншими), а також іншими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, до статутного предмету діяльності яких входять страхові операції (страхування). Вибір страхової компанії (страхувача) здійснюється суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності самостійно.

Страхування зовнішньоекономічних операцій з боку суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійснюється в Україні на договірних засадах і є добровільним, якщо інше не передбачено законами України.

Страхування зовнішньоекономічних операцій здійснюється в Україні щодо ризиків, які існують у світовій практиці.

Страхування експортних кредитів, позичок, окремих контрактів на поставку машин і обладнання, інвестицій як на території України, так і за її межами здійснюється спеціалізованим страховим акціонерним товариством, контрольний пакет акцій якого належить Кабінету Міністрів України.

Стаття 16. Ліцензування зовнішньоекономічних операцій

Ліцензування зовнішньоекономічних операцій визначається як комплекс дій органу виконавчої влади з надання дозволу на здійснення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності експорту (імпорту) товарів.

Ліцензування експорту (імпорту) товарів здійснюється у формі автоматичного або неавтоматичного ліцензування.

Автоматичне ліцензування визначається як комплекс дій органу виконавчої влади з надання суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності дозволу на здійснення протягом визначеного періоду експорту (імпорту) товарів, щодо яких не встановлюються квоти (кількісні або інші обмеження). Автоматичне ліцензування експорту (імпорту) як адміністративна процедура з оформлення та видачі ліцензії не справляє обмежувального впливу на товари, експорт (імпорт) яких підлягає ліцензуванню.

Неавтоматичне ліцензування визначається як комплекс дій органу виконавчої влади з надання суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності дозволу на здійснення протягом визначеного періоду експорту (імпорту) товарів, щодо яких встановлюються певні квоти (кількісні або інші обмеження). Неавтоматичне ліцензування експорту (імпорту) як адміністративна процедура з оформлення та видачі ліцензії використовується в разі встановлення квот (кількісних або інших обмежень) на експорт (імпорт) товарів.

Ліцензування експорту товарів запроваджується в Україні в разі:

- значного порушення рівноваги щодо певних товарів на внутрішньому ринку, особливо сільськогосподарської продукції, продуктів рибальства, продукції харчової промисловості та промислових товарів широкого вжитку першої необхідності або інших товарів, що мають вагоме значення для життєдіяльності в Україні;

- необхідності забезпечення захисту життя, здоров'я людини, тварин або рослин, навколишнього природного середовища, громадської моралі, національного багатства художнього, історичного чи археологічного значення або захисту прав інтелектуальної власності, а також відповідно до вимог державної безпеки;

- експорту дорогоцінних металів, крім банківських металів;

- необхідності застосування заходів захисту вітчизняного товаровиробника;

- необхідності забезпечення захисту патентів, торгових марок та авторських прав;

- необхідності забезпечення виконання міжнародних договорів України.

Ліцензування імпорту товарів запроваджується в Україні в разі:

- різкого погіршення стану платіжного балансу та зовнішніх платежів (якщо інші заходи є неефективними);

- різкого скорочення або мінімального розміру золотовалютних резервів;
- необхідності забезпечення захисту життя, здоров'я людини, тварин або рослин, навколишнього природного середовища, громадської моралі, національного багатства художнього, історичного чи археологічного значення або захисту прав інтелектуальної власності, а також відповідно до вимог державної безпеки;
- імпорту дорогоцінних металів, крім банківських металів;
- необхідності застосування заходів захисту вітчизняного товаровиробника;
- необхідності забезпечення захисту патентів, торгових марок та авторських прав;
- необхідності забезпечення виконання міжнародних договорів України.

Рішення про застосування режиму ліцензування експорту (імпорту) товарів, у тому числі встановлення квот (кількісних або інших обмежень), приймається Кабінетом Міністрів України за поданням центрального органу виконавчої влади з питань економічної політики з визначенням списку конкретних товарів, експорт (імпорт) яких підпадає під режим ліцензування, періоду дії цього режиму та кількісних або інших обмежень щодо кожного товару.

У разі застосування антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів щодо захисту вітчизняного товаровиробника рішення про запровадження режиму ліцензування приймається Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі згідно із законодавством.

Стосовно кожного виду товару може встановлюватися лише один вид ліцензії.

Ліцензії видаються центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики, а також у межах наданих ним повноважень — відповідним республіканським органом Автономної Республіки Крим, структурним підрозділом обласної, Київської і Севастопольської міських державних адміністрацій.

Ліцензії видаються на підставі заявок суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, що подаються за формою, встановленою центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики.

Для одержання ліцензії заявники звертаються, як правило, до одного органу виконавчої влади. У разі необхідності в одержанні погодження можливе звернення до кількох органів виконавчої влади, але не більше ніж до трьох.

Розгляд заявок на одержання ліцензій може здійснюватися в порядку їх надходження, який визначається за датами реєстрації заявок, або одночасно після закінчення оголошеного строку їх приймання.

У заявці на одержання ліцензії зазначаються такі дані: повне найменування суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, прізвище та ім'я його керівника, найменування та код товару (товарів) згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД) (2371-14), найменування виробника, споживача товару (товарів), код та назва країни (країн) походження і призначення — у разі експорту, код та назва країни (країн) походження і відправлення — у разі імпорту, строк дії ліцензії, кількість та вартість товару (товарів), код і назва митниці, повне найменування та адреса продавця і покупця, вид угоди, валюта платежу, основна та додаткова одиниці виміру і ціна товару (товарів), погодження з органами виконавчої влади (у разі необхідності), особливі умови ліцензії.

При поданні заявки можуть вимагатися документи та інформація, які вважаються необхідними для підтвердження даних, зазначених у заявці та зовнішньоекономічному договорі (контракті).

Заявка не може бути відхилена в разі допущення незначних помилок у документах, які подаються для одержання ліцензії, якщо вони не змінюють основних даних, що містяться в заявці. Основними вважаються дані, передбачені умовами зовнішньоекономічного договору (контракту).

У разі запровадження режиму автоматичного ліцензування заявка на одержання ліцензії та інші необхідні документи можуть подаватися в будь-який робочий день до митного оформлення товарів.

Строк видачі ліцензії не повинен перевищувати 10 робочих днів від дати одержання заявки та інших необхідних документів, що відповідають установленим вимогам.

У разі запровадження режиму неавтоматичного ліцензування:

- строк розгляду заявок не повинен перевищувати 30 днів від дати одержання заявки, якщо вони розглядаються в порядку їх надходження, та не більше 60 днів починаючи від дати закінчення оголошеного строку приймання заявок, якщо всі вони розглядаються одночасно;

- ліцензія видається на підставі заявки в межах квоти із зазначенням строку дії ліцензії;

- якщо на момент подання заявки (у разі застосування процедури розгляду в порядку надходження) встановлені квоти (кількісні або інші обмеження) вичерпано, така заявка не розглядається. Про факт вичерпання квот (кількісних або інших обмежень) суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, який подав відповідну заявку, повідомляється письмово протягом семи робочих днів від дати її одержання; рішення про видачу ліцензії приймається з урахуванням даних щодо використання раніше одержаних ліцензій за умови додержання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності вимог законодавства про захист економічної конкуренції.

Ліцензія видається, якщо заявка та інші подані документи оформлено з додержанням вимог, установлених законодавством.

Рішення про відмову у видачі ліцензії повинне бути вмотивованим, прийнятим у строки, встановлені для розгляду заявок, і надсилається (видається) заявникові в письмовій формі.

У разі відмови у видачі ліцензії заявник має право на оскарження рішення згідно із законодавством.

За видачу ліцензії справляється збір, розмір якого встановлюється Кабінетом Міністрів України з урахуванням фактичних витрат, пов'язаних із застосуванням процедури ліцензування.

Митне оформлення товарів здійснюється за умови подання митному органу оригіналу ліцензії, яку одержав суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності.

Копія ліцензії додається до вантажної митної декларації під час декларування товарів, експорт (імпорт) яких підпадає під режим ліцензування, і є однією з підстав для пропуску таких товарів через митний кордон України.

Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики щомісяця інформує центральний орган виконавчої влади в галузі митної справи про видані ліцензії на експорт (імпорт) товарів, що підпадають під режим ліцензування.

Центральний орган виконавчої влади в галузі митної справи щомісяця подає центральному органу виконавчої влади з питань економічної політики інформацію про обсяги експорту (імпорту) товарів за виданими ліцензіями.

Ліцензування товарообмінних (бартерних) операцій здійснюється в тому разі, якщо предметом цих операцій є товари, експорт (імпорт) яких підпадає під режим ліцензування.

Ліцензування експорту (імпорту) дисків для лазерних систем зчитування, матриць, обладнання та сировини для їх виробництва здійснюється з урахуванням вимог законодавства з питань виробництва, експорту (імпорту) дисків для лазерних систем зчитування відповідно до процедури видачі ліцензій, встановленої цією статтею.

Режим ліцензування не поширюється на експорт та реалізацію компенсаційної і прибуткової продукції, одержаної інвестором у власність на умовах угоди про розподіл продукції, укладеної відповідно до вимог Закону України "Про угоди про розподіл продукції" (1039-14). Запровадження будь-яких обмежень щодо експорту та реалізації такої продукції, у тому числі кількісних, не допускається, якщо інше не передбачено угодою про розподіл продукції.

Встановлені цією статтею процедури ліцензування не поширюються на експорт (імпорт) товарів, зазначених у статті 20 цього Закону.

Перелік товарів, експорт (імпорт) яких підпадає під режим ліцензування, інформація про строк дії ліцензій та внесення будь-яких змін до них, порядок подання та розгляду заявок опубліковуються в офіційних друкованих виданнях України з повідомленням відповідного комітету Світової ор-

ганізації торгівлі (СОТ) протягом 60 днів з дня опублікування та наданням копій цих публікацій.

У разі якщо квота розподіляється серед країн-постачальників, інформація про розподіл квоти підлягає опублікуванню з повідомленням про це інших країн, заінтересованих у постачанні в Україну певних товарів.

Офіційне опублікування здійснюється у строк не пізніше дати запровадження режиму ліцензування.

На запит заінтересованої держави — члена СОТ повинна надаватися відповідна інформація щодо:

- порядку застосування обмежень;
- кількості виданих за певний період ліцензій із зазначенням у разі необхідності обсягу та/або вартості товарів;
- розподілу ліцензій серед країн-постачальників;
- статистичних даних про обсяги та/або вартість товарів.

Дія цієї статті не поширюється на операції Національного банку України, які здійснюються ним відповідно до Закону України “Про Національний банк України” (679-14).

(Стаття 16 із змінами, внесеними згідно з Декретом N 6-92 від 09.12.1992, Постановою ВР N 2330-12 від 12.05.1992, Декретами N 6-93 від 12.01.1993, N 15-93 від 19.02.1993, із Законами N 3898-12 від 01.02.1994, N 335-XIV (335-14) від 22.12.1998, N 1595-III (1595-14) від 23.03.2000, N 1807-III (1807-14) від 08.06.2000, N 2953-III (2953-14) від 17.01.2002, в редакції Закону N 1315-IV (1315-15) від 20.11.2003)

Стаття 17. Заборона окремих видів експорту та імпорту

В Україні забороняється:

- експорт з території України предметів, які становлять національне, історичне або культурне надбання українського народу, що визначається згідно із законами України;

- імпорт або транзит будь-яких товарів, про які заздалегідь відомо, що вони можуть завдати шкоди здоров'ю або становити загрозу життю населення та тваринного світу, або призвести до руйнування навколишнього середовища;

- імпорт продукції та послуг, що містять пропаганду ідей війни, расизму та расової дискримінації, геноциду і т. п., які суперечать відповідним нормам Конституції (Основного Закону) України;

- експорт та імпорт товарів, які здійснюються з порушенням прав інтелектуальної власності. (Абзац п'ятий частини першої статті 17 із змінами, внесеними згідно із Законом N 75/95-ВР від 28.02.95)

Конкретний перелік товарів, що підпадають під дію цієї статті, затверджується Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України.

Контроль за виконанням вимог, що містяться в цій статті, покладається на митні органи України та центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики.

Стаття 18. Порядок встановлення і використання технічних, фармакологічних, санітарних, фітосанітарних, ветеринарних та екологічних стандартів та вимог

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

В разі відсутності національних стандартів та вимог України на певний товар застосовуються відповідні міжнародні стандарти та вимоги або іноземні стандарти та вимоги, що діють в провідних країнах-експортерах зазначених товарів.

Технічні, фармакологічні, санітарні, фітосанітарні, ветеринарні та екологічні стандарти та вимоги, а також процедури їх застосування не можуть використовуватись з метою створення нетарифних бар'єрів для здійснення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктами цієї діяльності.

Органи державного управління України, що за законами України уповноважені розробляти та запроваджувати зазначені в цій статті стандарти та вимоги, повинні офіційно публікувати ці стандарти та вимоги у загальнодоступних засобах інформації України не менш як за 60 днів до набрання ними чинності, а у надзвичайних ситуаціях, які становлять загрозу життю та здоров'ю населення, тваринному і рослинному світу, в ситуаціях екологічного лиха зазначені стандарти та вимоги набирають чинності з моменту їх опублікування.

В разі невиконання зазначеної в цьому пункті вимоги відповідні органи державного управління несуть матеріальну відповідальність перед суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності за шкоду, заподіяну їм несвоєчасною публікацією інформації про запровадження нових стандартів та вимог.

Товари, що імпортуються на територію України, підлягають обов'язковій сертифікації на предмет їх відповідності фармакологічним, санітарним, фітосанітарним, ветеринарним та екологічним нормам, якщо відповідні вимоги діють і щодо аналогічних товарів національного виробництва згідно із законами України. До товарів, що імпортуються на територію України, застосовується національний режим їх сертифікації.

У разі імпорту товарів, які 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 технічних, фармакологічних,

санітарних, фітосанітарних, ветеринарних та екологічних характеристик цього товару чинним міжнародним стандартам та вимогам або національним стандартам та вимогам країни, яка є провідною в експорті цього товару.

Іноземні суб'єкти господарської діяльності можуть пред'являти згідно з цією статтею сертифікати, що засвідчують відповідність товару зазначеним у цій статті стандартам і вимогам, які діють у країні іноземного експортера, в тому разі, якщо Україна уклала угоду з відповідною державою про взаємне визнання результатів сертифікації товарів.

Відмова у видачі сертифікатів, зазначених в цій статті, має бути обґрунтована і видана подавцю в письмовій формі у встановлені для процедури сертифікації строки. В разі незгоди з відмовою подавець має право оскаржити зазначену відмову в судовому порядку.

Стаття 19. Спеціальні імпорتنі процедури

До спеціальних імпорتنих процедур, що застосовуються в Україні, належать:

- застосування процедури міжнародних торгів або аналогічних їм процедур;

- режим попередніх імпорتنих депозитів, що вносяться у банки.

Державні закупки по імпорту комплексного устаткування або масових партій інших товарів з використанням коштів Державного валютного фонду України мають обов'язково провадитись з використанням процедури міжнародних торгів.

Режим попередніх імпорتنих депозитів запроваджується Національним банком України з метою регулювання платіжного балансу України. При цьому Національний банк України встановлює порядок здійснення операцій з попередніми імпортними депозитами та відносний розмір сум депозитів у процентах до вартості договору (контракту), який не може перевищувати 50 процентів.

Попередній імпортний депозит відкривається не пізніше як через три робочих дні з моменту набрання договором (контрактом) юридичної сили. В разі порушення зазначеного строку або інших умов відкриття попередніх імпортних депозитів до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності застосовуються санкції, які визначаються порядком, затвердженим Національним банком України.

Кошти, що надходять на рахунки попередніх імпортних депозитів, відображаються на зведеному спеціальному рахунку, який відкривається кожним комерційним банком, що веде операції з попередніми імпортними депозитами, на користь Національного банку України. Зазначені кошти знаходяться у розпорядженні Національного банку України.

Суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності, що відкрив попередній імпорتنний депозит, відповідним банком видається довідка встановленої форми, яка є підставою для пропуску товару через митний кордон України. В разі передачі товару іноземними суб'єктами господарської діяльності через банківсько-кредитні установи України і відсутності перетину товаром митного кордону України зазначена в цьому пункті довідка є підставою для проведення розрахунків з іноземним суб'єктом господарської діяльності через банківсько-кредитні установи України або для пропуску через митницю відповідної суми готівкою.

(Частина шоста статті 19 із змінами, внесеними згідно із Законом N 2157-IV (2157-15) від 04.11.2004)

Забороняється застосування режиму попередніх імпорتنних депозитів щодо товарів, до яких запроваджується режим ліцензування і квотування імпорту.

Стаття 20. Заходи щодо захисту економічної конкуренції в галузі зовнішньоекономічної діяльності

(Назва статті 20 в редакції Закону N 1294-IV (1294-15) від 20.11.2003)

Зовнішньоекономічна діяльність здійснюється з дотриманням суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності вимог законодавства про захист економічної конкуренції, за винятком випадків, передбачених цією статтею.

(Частина перша статті 20 в редакції Закону N 82/95-ВР від 02.03.1995, із змінами, внесеними згідно із Законом N 1294-IV (1294-15) від 20.11.2003)

Виключно уповноваженими Україною як державою суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності може здійснюватись експорт та імпорт озброєння, боєприпасів, військової техніки та спеціальних комплектуючих виробів для їх виробництва, вибухових речовин, ядерних матеріалів (включаючи матеріали у вигляді тепловипромінюючих зборок), технологій, устаткування, установок, спеціальних неядерних матеріалів та пов'язаних з ними послуг, джерел іонізуючого випромінювання, а також інших видів продукції, технологій і послуг, які в даний час використовуються при створенні озброєнь і військової техніки або становлять державну таємницю України, яка визначається законами України; дорогоцінних металів та сплавів, дорогоцінного каміння; наркотичних і психотропних засобів; експорт творів мистецтва і старовинних предметів з музейних фондів України.

Призначення уповноважених суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, які можуть здійснювати зазначені експорт та імпорт, і регулювання відповідних експортно-імпорتنних операцій належать до компетенції Кабінету Міністрів України, який має погоджувати свої рішення з відповідними Комітетами Верховної Ради України.

(Частина третя статті 20 із змінами, внесеними згідно із Законом N 2157-IV (2157-15) від 04.11.2004)

Встановлення у будь-якій формі державної монополії на експорт та імпорт інших видів товарів, не зазначених у цій статті, не дозволяється і може бути оскаржено у судовому порядку. Будь-які організації, в тому числі державні, не мають права здійснювати функції, що прямо чи побічно перешкоджають іншим суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності вільно здійснювати таку діяльність або в іншій формі, за винятком випадків, прямо зазначених в цьому Законі.

(Частина п'яту статті 20 виключено на підставі Закону N 82/95-ВР від 02.03.95)

(Частина шосту статті 20 виключено на підставі Закону N 82/95-ВР від 02.03.95)

(Частина сьому статті 20 виключено на підставі Закону N 82/95-ВР від 02.03.95)

(Частина восьму статті 20 виключено на підставі Закону N 82/95-ВР від 02.03.95)

Стаття 21. Державне замовлення

Державні органи управління України та місцеві Ради народних депутатів України мають право розміщувати, як правило, на конкурсній основі державні замовлення на виробництво, експорт і імпорт товарів серед суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності приймають державні замовлення виключно на добровільних засадах на умовах і в обсязі, які визначаються цивільно-правовими договорами (контрактами), що укладаються між цими суб'єктами та державним замовником.

Іноземні суб'єкти господарської діяльності користуються рівними правами і повинні нести рівні обов'язки з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України в разі проведення конкурсу на розміщення державного замовлення.

Стаття 22. Облік зовнішньоекономічних операцій, звітність та аудит суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності

(Назва статті 22 із змінами, внесеними згідно із Законом N 90/95-ВР від 14.03.1995)

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності ведуть бухгалтерський та оперативний облік зовнішньоекономічних операцій, а також статистичну звітність, яку надсилають органам Державної статистики України.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності в галузі обліку і звітності, а також комерційної таємниці керуються Законом України "Про підприємства в Україні" (887-12).

Для бухгалтерського обліку зовнішньоекономічних операцій суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності користуються планом рахунків та інструкцією про його використання, що діють на території України, та відповідними змінами і доповненнями, які відображають специфіку зовнішньоекономічної діяльності.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності самостійно визначають порядок аналітичного обліку зовнішньоекономічної діяльності, запроваджують відповідні субрахунки.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності відображають цю діяльність та її результати у своїй річній фінансовій звітності окремо зазначеними показниками:

- у бухгалтерському балансі окремо виділяються кошти (активи), що знаходяться у зовнішньоекономічному обороті, -товари, документи, цінні папери, а також їх джерела (пасиви) -кредити, заборгованість, одержані прибутки тощо;

- у звіті про прибутки та збитки окремо відображаються виручка від зовнішньоекономічних операцій і відповідні витрати. У додатку (коментарі) до річного фінансового звіту робляться необхідні пояснення щодо наведених показників зовнішньоекономічної діяльності.

Державній податковій інспекції, крім річного фінансового звіту, надається також інформація про суми сплачених податків на імпорт та експорт — щомісяця, не пізніше 10 числа місяця, що слідує за звітним. Національному банку України (або за його дорученням — банку для зовнішньоекономічної діяльності України) надається інформація про суми по обов'язковому розподілу частини виручки в іноземній валюті — чотири рази на рік, не пізніше 15 числа місяця, що слідує за звітним періодом.

Банківсько-кредитні установи, що здійснюють кредитування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, мають право на одержання необхідної інформації про фінансовий стан цих суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх платоспроможність згідно з умовами письмових угод про кредитування.

Забороняється вимагати подання статистичної звітності з порушенням встановленого цим Законом порядку. Відомості, не передбачені державною статистичною звітністю, суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності можуть бути подані на договірній основі органам державного управління або правоохоронним органам на їх вимогу у встановленому законами України порядку.

Аудит зовнішньоекономічної діяльності, відображеної у річних фінансових звітах суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, здійснюється уповноваженими на це незалежними аудиторськими організаціями відповідно до

чинних нормативних актів, які регулюють аудиторську діяльність на території України.

(Частина дев'ята статті 22 із змінами, внесеними згідно із Законом N 90/95-ВР від 14.03.1995)

Податкова ревізія суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності провадиться органами державної податкової інспекції згідно з її компетенцією не частіше одного разу на рік.

Стаття 23. Інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності

Кожний суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності має право на одержання будь-якої інформації, необхідної для здійснення цієї діяльності, що не становить державної або комерційної таємниці. Обсяг інформації, що становить державну таємницю, визначається згідно із законами України.

Склад і обсяг комерційної таємниці визначаються згідно із Законом України "Про підприємства в Україні".

Кожний суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності має право на своєчасне ознайомлення з офіційними текстами законів та інших нормативних актів з наступною інформацією про зміни в них, що регулюють відносини, які прямо чи побічно стосуються зовнішньоекономічної діяльності. Державні органи, відомства та установи, що видають нормативні акти, зобов'язані офіційно публікувати їх у загальнодоступних засобах інформації України, причому зазначені акти не можуть набирати чинності до їх офіційної публікації. Кожний суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності має право на безпосереднє одержання інформації від державних органів, які на вимогу суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності зобов'язані на оплатній основі оперативно надавати їм повні офіційні тексти нормативних актів.

Зведення статистичної інформації щодо зовнішньоекономічної діяльності здійснює Державний комітет статистики України на підставі даних, що в обов'язковому порядку надаються органами, які провадять державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності (фінансові органи, органи державної митної служби, Національний банк України), а також суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

(Частина четверта статті 23 в редакції Закону N 3047-III (3047-14) від 07.02.2002)

Державний комітет статистики України щокварталу складає і публікує статистичну інформацію щодо стану і структури зовнішньоторговельного балансу України.

(Частина п'ята статті 23 в редакції Закону N 3047-III (3047-14) від 07.02.2002)

Міністерство фінансів України складає відомості про стан і структуру зовнішньої державної заборгованості.

(Частина шоста статті 23 в редакції Закону N 3047-III (3047-14) від 07.02.2002)

Державний комітет статистики України зобов'язаний ознайомлювати суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності із статистичною інформацією, яка є в його розпорядженні, у порядку, встановленому законами України "Про інформацію" (2657-12) та "Про державну статистику" (2614-12).

(Частина сьома статті 23 в редакції Закону N 3047-III (3047-14) від 07.02.2002)

Органи державного управління, юридичні, фізичні особи та інші суб'єкти господарської діяльності, яким було надано інформацію, що становить комерційну таємницю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, не мають права розпорядження такою інформацією без дозволу відповідних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності і несуть за це відповідальність згідно з цим та іншими законами України.

Розділ III

СПЕЦІАЛЬНІ ПРАВОВІ РЕЖИМИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Стаття 24. Спеціальні економічні зони

На території України можуть запроваджуватись спеціальні економічні зони різного типу. Статус та територія зазначених зон встановлюються Верховною Радою України згідно з законами України про спеціальні економічні зони шляхом прийняття окремого закону України для кожної з таких зон.

Стаття 25. Інші спеціальні правові режими зовнішньоекономічної діяльності

Україна може укласти з державами, які мають спільні з Україною морські та/або сухопутні кордони, двосторонні та/або багатосторонні договори, що встановлюють на основі взаємності спеціальні правові режими торгівлі, товарообігу (прикордонна, прибережна торгівля та інші) і передбачають пільгові умови для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України та суб'єктів господарської діяльності цих держав у відносинах з ними.

Розділ IV

ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ З ІНШИМИ ДЕРЖАВАМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ МІЖУРЯДОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

Стаття 26. Економічні відносини України з іншими державами

Економічні відносини України з іншими державами регулюються відповідними міжнародними договорами та нормами міжнародного права.

Україна укладає, виконує і денонсує міжнародні договори з питань зовнішньоекономічної діяльності, а також договори, які стосуються таких питань, відповідно до Конституції (Основного Закону) України та законів України.

Правовий статус суб'єктів господарської діяльності інших держав на території України визначається чинними законами України та вищезазначеними договорами.

Стаття 27. Відносини України з міжнародними міжурядовими економічними організаціями

Україна самостійно набуває членства в міжнародних міжурядових економічних організаціях, установчі акти яких не суперечать цілям та принципам Конституції (Основного Закону) України.

Україна може вступити у відносини з міжнародними міжурядовими економічними організаціями на основі відповідних міжнародних договорів та/або установчих актів зазначених організацій.

Розділ V

ЗАХИСТ ПРАВ І ЗАКОННИХ ІНТЕРЕСІВ ДЕРЖАВИ ТА ІНШИХ СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ І ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Стаття 28. Захист прав та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України за межами України

Україна зобов'язана здійснювати захист прав та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України за межами України згідно з нормами міжнародного права. Такий захист здійснюється за звер-

ненням зазначених суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності через дипломатичні та консульські установи, державні торговельні представництва, які представляють інтереси України.

Стаття 29. Заходи України у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань

У разі, коли є відомості про те, що інші держави, митні союзи або економічні угруповання обмежують здійснення законних прав та інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України, органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності відповідно до їх компетенції мають право застосовувати адекватні заходи у відповідь на такі дії. У разі, якщо такі дії заподіюють шкоду або створюють загрозу її заподіяння державі та/або суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності, зазначені заходи можуть передбачати її відшкодування.

Заходами у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань є:

- застосування повної заборони (повного ембарго) на торгівлю;
- застосування часткової заборони (часткового ембарго) на торгівлю;
- позбавлення режиму найбільшого сприяння або пільгового спеціального режиму;
- запровадження спеціального мита;
- запровадження режиму ліцензування та/або квотування зовнішньоекономічних операцій;
- встановлення квот (контингентів);
- запровадження комбінованого режиму квот і контингентів;
- запровадження індикативних цін щодо імпорту та/або експорту товарів;
- інші заходи, передбачені законами та міжнародними договорами України.

Рішення про застосування заходів у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань приймаються:

Верховною Радою України про:

- позбавлення режиму найбільшого сприяння або пільгового спеціального режиму;
- застосування повної заборони (ембарго) на торгівлю;

Кабінетом Міністрів України про:

- застосування часткової заборони (ембарго) на торгівлю;
- здійснення заходів тарифного регулювання щодо імпорту та/або експорту товарів;

- запровадження режиму ліцензування та/або квотування зовнішньоекономічних операцій;

центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики про:

- здійснення заходів нетарифного регулювання щодо імпорту та/або експорту товарів;

- ліцензування та реєстрацію окремих видів контрактів;

- запровадження індикативних цін щодо імпорту та/або експорту товарів;

- застосування інших заходів у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань.

З метою встановлення фактів дискримінаційних та/або недружніх дій інших держав, митних союзів або економічних угруповань центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики проводить відповідне розслідування в порядку, що визначається Кабінетом Міністрів України.

Матеріали такого розслідування розглядаються Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі, яка дає рекомендації відповідним державним органам щодо застосування відповідних заходів. На підставі матеріалів розслідування центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики разом з Міністерством закордонних справ України звертається до відповідних державних та/або компетентних органів інших держав або митних союзів чи економічних угруповань з пропозицією про врегулювання спірної ситуації.

У разі одержання позитивної відповіді від зазначених органів центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики формує делегацію для проведення відповідних переговорів та підготовки відповідних міжнародних договорів міжвідомчого характеру.

У разі, коли відповідні державні та/або компетентні органи інших держав або митних союзів чи економічних угруповань не дали офіційної згоди на застосування міжнародно-правових засобів врегулювання міжнародних спорів та/або коли дискримінаційні та/або недружні дії цих органів безпосередньо або опосередковано порушують міжнародні договори України з цими державами, митними союзами або економічними угрупованнями, центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики, у межах своєї компетенції, відповідно до рекомендацій Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі самостійно застосовує відповідні заходи чи передає матеріали Кабінету Міністрів України для прийняття відповідних рішень про застосування необхідних заходів.

Застосування заходів у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань припиняється у разі припинення відповідними державами, митними союзами або еко-

номічними угрупованнями таких дій щодо України, підписання відповідної угоди та/або відшкодування шкоди.

Акти центрального органу виконавчої влади з питань економічної політики про врегулювання спору та застосування заходів у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань є обов'язковими для виконання органами виконавчої влади в Україні, суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності.

Рішення про застосування відповідних заходів, зазначених у цій статті, може бути оскаржено в судовому порядку протягом місяця від дати запровадження таких заходів у порядку, встановленому законами України.

(Стаття 29 в редакції Закону N 335-XIV (335-14) від 22.12.1998)

Стаття 30. Обмеження реекспорту

Забороняється реекспорт товарів, імпортованих за рахунок Державного валютного фонду України та валютних фондів місцевих Рад народних депутатів України.

Орган, який є розпорядником Державного валютного фонду України або валютного фонду місцевої Ради народних депутатів України, може дозволити реекспорт в разі неможливості використання імпортованого товару на території України за його призначенням.

Стаття 31. Заходи проти недобросовісної конкуренції та зростаючого імпорту при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності

Під недобросовісною конкуренцією при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності розуміється:

- здійснення демпінгового імпорту, до якого застосовуються антидемпінгові заходи;
- здійснення субсидованого імпорту, до якого застосовуються компенсаційні заходи;
- здійснення інших дій, що законами України визнаються недобросовісною конкуренцією.

Під зростаючим імпортом розуміється здійснення імпорту в обсягах та/або за умов, що заподіюють значну шкоду або створюють загрозу заподіяння значної шкоди українським виробникам відповідних товарів.

За результатами антидемпінгового, антисубсидійного або спеціального розслідування відповідно до законів України приймається рішення про застосування антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів,

яке може бути оскаржено в судовому порядку протягом місяця від дати запровадження відповідних заходів у порядку, встановленому законами України.

Застосування режимів вільної торгівлі, преференцій, спеціальних пільгових режимів (прикордонної (прибережної) торгівлі, спеціальних (вільних) економічних зон та інших, передбачених законами України), а також податкових, митних та інших пільг, що діють при імпорті в Україну товарів, щодо яких застосовуються антидемпінгові, компенсаційні або спеціальні заходи, зупиняється на строк до закінчення застосування зазначених заходів.

(Стаття 31 в редакції Законів N 82/95-ВР від 02.03.1995, N 335-XIV (335-14) від 22.12.1998)

Розділ VI

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Стаття 32. Загальні засади відповідальності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності

Україна як держава і всі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності та іноземні суб'єкти господарської діяльності несуть відповідальність за порушення цього або пов'язаних з ним законів України та/або своїх зобов'язань, які випливають з договорів (контрактів), тільки на умовах і в порядку, визначених законами України.

Україна як держава не несе відповідальності за дії суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності не несуть відповідальності за дії України як держави.

Якщо Україна бере участь у зовнішньоекономічній діяльності як суб'єкт такої діяльності згідно з статтею 3 цього Закону, вона несе відповідальність на загальних та рівноправних засадах з іншими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Всі справи та питання щодо визначення відповідальності, які виникають при застосуванні цього та пов'язаних з ним законів України, підсудні судовим органам України. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності та іноземні суб'єкти господарської діяльності мають право на судовий розгляд зазначених справ та питань.

Стаття 33. Види та форми відповідальності у зовнішньоекономічній діяльності

У сфері зовнішньоекономічної діяльності, що визначається цим та пов'язаними з ним законами України, можуть застосовуватися такі види відповідальності:

- майнова відповідальність;
- кримінальна відповідальність.

Майнова відповідальність застосовується у формі матеріального відшкодування прямих, побічних збитків, упущеної вигоди, матеріального відшкодування моральної шкоди, а також майнових санкцій.

Якщо порушення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності або іноземними суб'єктами господарської діяльності цього або пов'язаних з ним законів України призвели до виникнення збитків, втрати вигоди та/або моральної шкоди у інших таких суб'єктів або держави, суб'єкти, що порушили закон, несуть матеріальну відповідальність у повному обсязі.

Кримінальна відповідальність у зовнішньоекономічній діяльності запроваджується тільки у випадках, передбачених кримінальним законодавством України.

Стаття 34. Відповідальність України як держави

Україна як держава несе майнову відповідальність у повному обсязі перед суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності за всі свої дії, що суперечать чинним законам України і спричиняють збитки (прямі, побічні), моральну шкоду цим суб'єктам та призводять до втрати ними вигоди, а також за інші свої дії, в тому числі й ті, які регулюють зовнішньоекономічну діяльність і прямо не передбачені в цьому Законі, що спричиняють зазначені збитки (шкоду) та призводять до втрати вигоди, крім випадків, коли такі дії зумовлені неправомірними діями зазначених суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних суб'єктів господарської діяльності.

Україна як держава відповідає за дії, зазначені в цій статті, всім своїм майном.

Дії державних органів та офіційних службових осіб цих органів вважаються діями України як держави в цілому. Держава несе за них відповідальність, як зазначено у цій статті.

Будь-який суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності або іноземний суб'єкт господарської діяльності має право подати позов до України як держави. Зазначені позови підсудні судам України відповідно до статті 39 цього Закону.

Зазначений позов подається суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності за місцем їх постійного знаходження або проживання, іноземними суб'єктами господарської діяльності — за місцезнаходженням державного органу та/або службової особи, що вчинили дії, зазначені у цій статті.

Позов подається у загальному порядку, визначеному цивільно-процесуальним законодавством України. Від імені України як держави в процесі виступають державний орган та/або службова особа, вказані у позові, та/або один з прокурорів України.

Україна як держава має право на регресне відшкодування своїх збитків, що виникли у результаті задоволення зазначеного позову з боку державних органів та/або службових осіб за рахунок їх майна (відповідно балансового або власного).

Стаття 35. Відповідальність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності несуть відповідальність у видах та формах, передбачених статтями 33 і 37 цього Закону, іншими законами України та/або зовнішньоекономічними договорами (контрактами).

Стаття 36. Порядок здійснення відповідальності

Порядок притягнення до відповідальності, здійснення відповідальності та звільнення від відповідальності визначається процесуальними законами України.

Порядок притягнення до цивільно-правової відповідальності, здійснення такої відповідальності та звільнення від неї може визначатися зовнішньоекономічними договорами (контрактами), якщо це не суперечить чинним законам України.

Стаття 37. Спеціальні санкції за порушення цього або пов'язаних з ним законів України

За порушення цього або пов'язаних з ним законів України до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності або іноземних суб'єктів господарської діяльності можуть бути застосовані такі спеціальні санкції:

- накладення штрафів у випадках несвоєчасного виконання або невиконання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності своїх обов'язків згідно з цим або пов'язаних з ним законів України. Розмір таких штрафів визначається відповідними положеннями законів України та/або рішеннями судових органів України;

(Абзац третій частини першої статті 37 виключено на підставі Закону N 335-XIV (335-14) від 22.12.1998)

- застосування до конкретних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних суб'єктів господарської діяльності індивідуального режиму ліцензування у випадках порушення такими суб'єктами положень цього Закону стосовно зазначених в ньому положень, що встановлюють певні заборони, обмеження або режими здійснення зовнішньоекономічних операцій з дозволу держави;

(Абзац четвертий частини першої статті 37 із змінами, внесеними згідно із Законом N 335-XIV (335-14) від 22.12.1998)

- тимчасове зупинення зовнішньоекономічної діяльності у випадках порушення цього Закону або пов'язаних з ним законів України, проведення дій, які можуть зашкодити інтересам національної економічної безпеки.

Санкції, зазначені у цій статті, застосовуються центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики за рішенням судових органів України, або за поданням органів державної податкової та контрольно-ревізійної служб, митних, правоохоронних органів, органів Антимонопольного комітету України, комісії з питань повернення в Україну валютних цінностей, що незаконно знаходяться за її межами, та Національного банку України. Санкції, зазначені в цій статті, які застосовуються центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики, діють до моменту застосування практичних заходів, що гарантують виконання Закону.

(Частина друга статті 37 із змінами, внесеними згідно із Законами N 335-XIV (335-14) від 22.12.1998, N 1294-IV (1294-15) від 20.11.2003)

Застосування зазначених санкцій може бути оскаржено в судовому порядку.

(Частина четверту статті 37 виключено на підставі Закону N 335-XIV (335-14) від 22.12.1998)

Розділ VII

ПОРЯДОК РОЗГЛЯДУ СПОРІВ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Стаття 38. Розгляд спорів, що виникають у процесі зовнішньоекономічної діяльності

Спори, що виникають між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, іноземними суб'єктами господарської діяльності у процесі такої діяльності можуть розглядатися судами України, а також за згодою сторін спору Міжнародним комерційним арбітражним судом та Морською арбітражною

комісією при Торгово-промисловій палаті України та іншими органами вирішення спору, якщо це не суперечить чинним законам України або передбачено міжнародними договорами України.

(Стаття 38 із змінами, внесеними згідно із Законами N 68/95-ВР від 15.02.95, N 762-IV (762-15) від 15.05.2003)

Стаття 39. Спори, що виникають при застосуванні цього Закону

Будь-які спори щодо застосування положень цього Закону та законів, прийнятих на виконання цього Закону, можуть бути предметом розгляду:

- в суді України, якщо одна із сторін у справі – фізична особа та/або держава;

(Абзац другий частини першої статті 39 із змінами, внесеними згідно із Законом N 762-IV (762-15) від 15.05.2003)

- в господарських судах, якщо сторонами у справі виступають юридичні особи.

(Абзац третій частини першої статті 39 із змінами, внесеними згідно із Законом N 762-IV (762-15) від 15.05.2003)

Міждержавні спори, які можуть виникнути в результаті дій України при застосуванні цього Закону, вирішуються у погодженому сторонами порядку згідно з нормами міжнародного права.

Голова Верховної Ради України Л.КРАВЧУК

м. Київ, 16 квітня 1991 року
N 959-ХІІ

Додаток Б**Країни, з якими Україна уклала торговельно-економічні угоди з наданням режиму найбільшого сприяння або національного режиму [74]**

Австралія	Ізраїль	Ліхтенштейн	США
Австрія	Індія	Люксембург	Туніс
Алжир	Індонезія	Македонія	Туреччина
Аргентина	Іран	Молдова	Туркменістан
Бельгія	Ірландія	Монголія	Угорщина
Білорусь	Іспанія	Нідерланди	Узбекистан
Болгарія	Італія	Норвегія	Фінляндія
Бразилія	Канада	Об'єднані Арабські Емірати	Франція
Великобританія	Киргизстан	Польща	ФРН
В'єтнам	Китай	Португалія	Хорватія
Гвінея	КНДР	Республіка Корея	Чехія
Греція	Куба	Російська Федерація	Швейцарія
Грузія	Латвія	Румунія	Швеція
Данія	Литва	Словаччина	Шрі-Ланка
Естонія	Ліван	Словенія	Японія
Єгипет	Лівія	Сербія і Чорногорія	

Додаток В

Форма заявки на видачу ліцензій

Організація-заявниця, її адреса, тел. Рес. №		Ліцензія №			
від		генеральну		разову	
Заява №		генеральну		разову	
Виробник	Споживач товару	Покупець		Продавець, его адреса	
Країна призначення Країна походження		Країна покупця/продавця			
		Строк дії ліцензії	За заявою	За ліцензією	
Таможня		Характер угоди Валюта платежу			
Найменування і повна характеристика	Код товару	Одиниця виміру	Кількість		Вартість (тис. інв. грн)
товару					
Підстави для заповнення ліцензій		Узгоджено Прізвище, ім'я та по батькові Посада Підпис М.П. Дата			
Прізвище, ім'я та по батькові керівника організації замовника		Міністерство (відомство), що видало ліцензію Прізвище, ім'я та по батькові Посада Підпис М.П. Дата			
Особливі умови ліцензії					

Позначка про перетин кордону

Найменування товару	Код товару	Одиниця виміру	Кількість	Дата Перетину кордону	Вартість, тис. Інв. грн.

Посвідчується печаткою митниці.

Додаток Г

Перелік іноземних валют, до яких офіційний курс гривні встановлюється Національним банком України щоденно

Код валюти		Кількість одиниць валюти	Найменування валюти
цифровий	літерний		
036	AUD	100	австрійських доларів
826	GBR	100	англійських фунтів стерлінгів
031	AZM	10000	Азербайджанських монетів
974	BYR	10	білоруських рублів
208	DKK	100	датських крон
840	USD	100	доларів США
233	EEK	100	естонських крон
352	ISK	100	ісландських крон
124	CAD	100	канадських доларів
398	KZT	100	Казахтанських тенге
428	LVL	100	латвійських латів
440	LTL	100	литовських літів
498	MDL	100	молдовських лейв
578	NOK	100	норвезьких крон
895	PLN	100	польських злотих
643	RUB	100	російських рублів
702	SGD	100	сінгапурських доларів
703	SKK	100	словацьких крон
792	TRL	10000	турецьких лір
795	TMM	10000	туркменських магнатів
348	HUF	100	угорських форинтів
860	UZS	100	узбецьких сумів
203	CZK	100	чеських крон
752	SEK	100	шведських крон
756	CHF	100	швейцарських франків
392	JPY	1000	японських єн
978	EUR	100	Євро
960	XDR	100	СПЗ

Додаток Д

**Перелік іноземних валют,
до яких офіційний курс гривні встановлюється
Національним банком України один раз на місяць**

Код валюти		Кількість одиниць валюти	Найменування валюти
цифровий	літерний		
100	BLG	100	левів (Болгарія)
986	BRL	100	бразильських ріалів
051	AMD	10000	вірменських драмів
410	KRW	1000	вонів Республіки Корея
704	VND	10000	в'єтнамських донгів
981	GEL	100	грузинських ларі
344	HKD	100	доларів Гонконгу
818	EGP	100	єгипетських фунтів
376	ILS	100	ізраїльських нових шекелів
356	INR	1000	індійських рупій
364	IRR	1000	іранських ріалів
368	IQD	100	іракських динарів
417	KGS	100	киргизьких сомів
414	KWD	100	кувейтських динарів
422	LBR	1000	ліванських фунтів
434	LYD	100	лівійських динарів
470	MTL	100	мальтійських лір
484	MXN	100	мексиканських нових песо
496	MNT	10000	монгольських тугриків
554	NZD	100	новозеландських доларів
586	PKR	100	пакистанських рупій
604	PEN	100	перуанських нових сол
642	ROL	10000	румунських леїв
682	SAR	100	саудівських ріалів
760	SYP	100	сирійських фунтів
705	SIT	100	словенських толарів
901	TWD	100	нових тайванських доларів
972	TJS	100	таджицьких сомоні
952	XOF	1000	франків КФА
152	CLP	1000	чилійських песо
191	HRK	100	хорватських кун
156	CNY	100	юанів женьміньюби (Китай)
255		100	доларів США для розрахунків з Індією

Додаток Е

Рахунок-фактура

Продавець і його адреса РАХУНОК № Телефон ТЕЛЕкс Факс		від..... Контракт № від Додаток № від		
Отримувач вантажу і його адреса Телефон ТЕЛЕкс Факс Країна		Покупець і його адреса Телефон ТЕЛЕкс Факс		
Вид транспорту.Дата відвантаження Засіб транспорту/через Транспортний документ № Пункт призначення		Ліцензія № від Базис поставки Умови платежу Валюта		
Марка, номер Товару	Назва і код товару за ТН ЗЕД Повна характеристика товару	Назва, код товару чи упакування	Кількість Вантажних місць	Маса: брутто/нетто
		Назва, Код	Кількість	Ціна за одиницю
Додатки:		Витрати на упаку- вання		
		Витрати на транс- портування		
		Інші витрати (вказати, які)		
		Страхування		
		Загальня сума до сплати		
		Підписи:		

Додаток Є

Коносамент

Відправник вантажу (товару)				
Отримувач вантажу (товару)				
Повідомлення на адресу				
Транспортна компанія				
Судно				
Порт відвантаження			Порт навантаження	
Маркування і номери	Тип упакування та опис товару	Кількість місць	Маса бруutto	Розміри
Фрахт і витрати	Навантажений і незіпсований товар у належному стані, якщо інше не вказано, у порту навантаження для відправлення у порт розвантаження або у порт, достатньо близький до нього, в який судно може увійти і перебувати на плаву. Вся інформація про товар (маса, розміри, маркування, кількість, якість, зміст і цінність) невідома для Перевізника, який зобов'язується доставити вантаж, що фактично був навантажений. При прийнятті цієї транспортної накладної до виконання Підприємець тим самим однозначно згодний з усіма умовами і зобов'язаннями, що викладені з обох сторін цього документа як у письмовій, надрукованій текстовій або штемпельній формі, так і в будь-яких інших формах та приймає їх, так само, якби ці умови і положення були підписані особисто Підприємцем. Один оригінал транспортної накладної, який індосований у належний спосіб, повинен здаватися в обмін на товари. У посвідченні чого вся вищезгадана кількість коносаментів з цим змістом і датою підписується, при цьому один коносамент підлягає виконанню, а інші вважаються недійсними. Будь-які спори, що виникають за цим коносаментом, розглядаються в Морському арбітражі.			
	Місце і дата виписки			
	Перевізник вантажу			

Додаток Ж

**Інформаційна картка реєстрації
зовнішньоекономічного договору (контракту)**

Контракт № _____

від _____

1. Організація-експортер, місцезнаходження Тел. () Факс()		код ЄДРПОУ			
п / р В / р					
2. Організація-імпортер, місцезнаходження Тел. () Факс()					
п / р					
3. Код експортного товару (УКТ ЗЕД)	4. Одиниця виміру	5. Кількість	6. Вартість у валюті контракту	7. Вартість у доларах США	
8. Країна призначення		9. Країна імпортера			
10. Країна виробника		11. Валюта контракту		12. Валюта розрахунку	
13. Базис поставки			14. Характер угоди		
15. П.І.Б. керівника організації-експортера Посада					
Паспортні дані (серія, №, коли і ким виданий)					
М.П.			Підпис		
			Дата		
16. Податкова інспекція					
17. Особливі умови					

Додаток 3

**Інформаційна картка реєстрації
зовнішньоекономічного договору (контракту)**

(Заповнюється при бартерній угоді)

Контракт №		від		
1. Організація-експортер, місцезнаходження Тел. ()		Факс ()		код ЄДРПОУ ()
п / р				
В / р				
2. Організація-імпортер, місцезнаходження Тел. ()		Факс ()		
п / р				
18. Код імпортного товару (УКТ ЗЕД)	19. Одиниця виміру	20. Кількість	21. Вартість у валюті контракту	22. Вартість у доларах США
23. Країна призначення		24. Країна імпортера		
25. Країна виробника		26. Валюта контракту		
27. Базис поставки		14. Характер угоди		
15. П.І.Б. керівника організації-експортера Посада				
Паспортні дані (серія, №, коли і ким виданий)				
		М.П.	Підпис	
			Дата	
16. Податкова інспекція				
17. Особливі умови				

Додаток И**Картка реєстрації-обліку № _____
зовнішньоекономічного договору (контракту)**

Контракт № _____		від _____			
1. Організація-експортер, місцезнаходження Тел. () Факс()					код ЄДРПОУ
п / р					
В / р					
2. Організація-імпортер, місцезнаходження Тел. () Факс()					
п / р					
3. Код експор- тного товару (УКТ ЗЕД)	4. Одиниця виміру	5. Кіль- кість	6. Вартість у валюті конт- ракту	7. Вартість у доларах США	
Разом:					
8. Країна призначення		9. Країна імпортера			
10. Країна виробника		11. Валюта контракту		12. Валюта розрахунку	
13. Базис поставки		14. Характер угоди			
15. П.І.Б. керівника організа- ції-експортера Посада		16. Міністерство (відомство), що видало картку			
М.П.	Підпис Дата	П.І.Б. Посада	М.П.		
		Підпис			
		Дата			
17. Особливі умови					

Додаток І**Картка реєстрації-обліку № _____
зовнішньоекономічного договору (контракту)**

(Заповнюється при бартерній угоді)

Контракт №		від		
1. Організація-експортер, місцезнаходження		код ЄДРПОУ		
Тел. ()		Факс ()		
п / р				
В / р				
2. Організація-імпортер, місцезнаходження				
Тел. ()		Факс ()		
п / р				
18. Код експортного товару (УКТ ЗЕД)	19. Одиниця виміру	20. Кількість	21. Вартість у валюті контракту	22. Вартість у доларах США
Разом:				
23. Країна призначення		24. Країна імпортера		
25. Країна виробника		26. Валюта контракту		
27. Базис поставки		14. Характер угоди		
15. П.І.Б. керівника організації-експортера Посада М.П.		16. Міністерство (відомство), що видало картку П.І.Б. Посада М.П. Підпис Дата		
Підпис Дата				
17. Особливі умови				

Документарне інкасо

IBS місце/дата	Документарне інкасо	“Об’єднаний Банк Швейцарії”

Наш номер

Адреса покущів ®

Банк покущів

Відносно відправки

Товар був відвантажений безпосередньо _____ за адресою покущів за адресою вищезгаданого банку
направляємо Вам для інкасування

Тратту від _____ строк оплати _____
 Комерційну накладну _____ Свідоцтво про проходження товару
 Консульську/митну фактуру _____ Дублікат транспортної накладної
 ® Коносамент № _____ Пакувальну відомість/довідку про вагу
 Страхове свідоцтво/поліс _____
 Поштову квитанцію _____
 Накладну на повітряну перевезу _____
 Свідоцтво про прийняття до відправки _____

Документи повинні бути видані трасатам:

- Напроти оплати _____ За першим пред’явленням
 Не пізніше, чим _____
 Напроти акцептування вищевказаної тратти 3 правом протесту у випадку: відмови від акцептування
 несплати

Банківські витрати

Ваші витрати по інкасуванню відносяться _____ на наш рахунок на рахунок трасатів
 Інкасові витрати Ваших кореспондентів відносяться _____ на наш рахунок на рахунок трасатів
 У випадку від оплати витрат Ваших кореспондентів _____ не відмовлятися від них не видавати документи
 (*При моїй/нашій згоді оплатити всі можливі додаткові витрати, наприклад, складські витрати і т.і.) Покриття:
 Сума інкасування підлягає переводу авіапоштою телексом Різниця підлягає кредитуванню

Додаткові розпорядження

- ® Банк, якому доручено інкасування, має право видати документи і/або товар трасатам напроти внесення
 вартості в місцевій валюті, однак за умови, що трасатами будуть дані безвідзивні зобов’язання прийняті
 на свій рахунок витрати по можливій різниці в обмінному курсі.
 ® Акцептована тратта підлягає негайному поверненню нам вам при здійсненні строку платежу
 У випадку виникнення труднощів просимо негайно інформувати наших представників

Печатка і підпис

Додаток Й

Заявка (доручення) на відкриття акредитиву

До Індустріального Банку
Азії Токіо

Будь ласка, відкрийте наступний акредитив

<input type="checkbox"/> безвідзивний <input type="checkbox"/> переказний <input type="checkbox"/> відзивний	<input type="checkbox"/> авіапоштою <input type="checkbox"/> телексом <input type="checkbox"/> авіапоштою з телеграфним повідомленням
Банк бенефіціара: ЮБС	Бенефіціар: "Дженерейтер С.А."
Сума <input type="checkbox"/> макс. 378 000 швейц. франків <input type="checkbox"/> приблизно (+/- 10%) _____	Дійсний до: 15 червня 20_____. Одержання <input type="checkbox"/> у країні бенефіціара <input type="checkbox"/> з Вами
<input type="checkbox"/> повинен бути підтверджений <input type="checkbox"/> не повинен бути підтверджений Вашим банком-кореспондентом	Оплата <input type="checkbox"/> по пред'явленню <input type="checkbox"/> після ____ днів _____ <input type="checkbox"/>
Документи: <input type="checkbox"/> торговий рахунок 3 <input type="checkbox"/> повний набір морського коносаменту <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ відмічено <input type="checkbox"/> "Фрахт оплачений наперед" "Фрахт неоплачений наперед" повідомити: "Електрисіті Сап плай Лтд."	
<input type="checkbox"/> страховий поліс або сертифікат _____ _____	
<input type="checkbox"/> сертифікат про походження в двох примірниках, легалізований Швейцарською Торговельною палатою сертифікат про роботу (обладнання) ваговий лист Покриває: 1 комплект генератора, замовлення № _____ від _____ 20_____ Умови поставки (ФОБ, КАФ, СИФ, та ін.) _____ Страховка покривається <input type="checkbox"/> нами <input type="checkbox"/> бенефіціаром	
Відвантаження не пізніше з _____ в _____	Часткове відвантаження <input type="checkbox"/> дозволено <input type="checkbox"/> заборонено Перевантаження <input type="checkbox"/> дозволено <input type="checkbox"/> заборонено
Дебетуйте рахунок № _____ Купівля іноземної валюти: <input type="checkbox"/> відразу <input type="checkbox"/> після переговорів <input type="checkbox"/> зовнішньоторговельний контракт № _____ Нарахування і комісії: <input type="checkbox"/> все покривається нами <input type="checkbox"/> все покривається нами, окрім витрат банку- кореспондента, які покриває бенефіціар	Місце: Osaka _____ Дата: 6 th March 20_____. Підпис/печатка "Електрисіті Сап плай Лтд." Осака/Японія

Додаток К

Повідомлення про відкриття акредитиву банком платника

Індустріальний
Банк Азії Токіо

Місце і дата видачі Токіо, 8 березня 200

Безвідзвний документарний акредитив		Номер акредитива банка-емітента 999' 999	Номер акредитиву банку, який виконує виплату по акредитиву
Банк, який виконує виплату по кредитиву ЮБС		Бенефіціар	
Сума максимум 378 000 швейц. франків		“Дженерейтер С.А.”	
<input type="checkbox"/> Наше попереднє повідомлення від: <input type="checkbox"/> Наше підтвердження телеграфом/факсом від		Строк дії до 15 червня 200	
Цим документом ми відкриваємо документарний акредитив, який набуває силу при представленні такої документації:		місце Женева	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Завірених рахунок-фактура у трьох примірниках. 2. Повний набір морського коносаменту, випущеного бланкового індосованого повідомлення на адресу: “Електрисіті і Сап плай Лтд”, Осака з позначкою про оплачений фрахт. 3. Сертифікат про походження у двох примірниках, легалізований Швейцарською Торговою Палатою. 4. Сертифікат про роботу (обладнання). 5. Ваговий лист. 		Заявник “Електрисіті Сап плай Лтд”, <u>Осака, Японія</u>	
Загальна цінність вантажу (товарів) 1 комплект генератора, замовлення № від 20			
Пункт відвантаження Роттердам	Пункт призначення Осака	Часткове відвантаження заборонене	Перевантаження чи перевалка заборонені
Спеціальні умови			
The advising bank is requested to add its confirmation to this credit. Payment to be effected to the debit of our account with Union Bank of Switzerland, Geneva.			
Цим документом ми гарантуємо, що відповідна виплата по акредитиву буде здійснена належним чином при представленні документації, передбаченої відповідними умовами даного акредитиву.		Повідомлення банку, який проводить виплату по акредитиву	
Індустріальний Банк Азії		Місце знаходження, дата, найменування і підпис представника банку, який виконує виплату по акредитиву	

Додаток Л

Повідомлення про відкриття акредитиву банком бенефіціара

Банк ЮБС

Місце і дата видачі Женева, 20 березня 200...		
Безвідзивний документарний акредитив	Акредитив № банку-емітента 999'999	Наш акредитив № 111'111
Доручитель: «Електристі і Сапплай Лтд.», <u>Осака, Японія</u>	Бенефіціар «Дженерейтер С. А.»	
Сума максимум 378 000 швейцарських франків		
<input type="checkbox"/> Наше попереднє повідомлення від: <input type="checkbox"/> Наше підтвердження телеграфом/телексом від: <input type="checkbox"/> Даний акредитив нами не підтверджений і, значить, не включає у себе зобов'язання з нашого боку <input type="checkbox"/> Даний акредитив нами підтверджений.	Строк дії до місце 15 червня 200... Женева	
	Банк-емітент Індустріальний Банк Азії	
<p>Додається акредитив, виданий Нам вищевказаним банком. Ми просимо Вас, у випадку використання, повернути нам акредитив разом з необхідними документами для того, щоб ми змогли вписати туди використану суму.</p> <p>Акредитив відкритий вищевказаним банком. Ми повертаємо вам копію повідомлення про відкриття акредитиву, відіслану нам для оповіщення про умови акредитиву. Ця копія являється невід'ємною частиною акредитиву.</p> <p>Нами відкритий безвідзивний акредитив за дорученням вищевказаного банку. Ми повертаємо вам копію наказу про відкриття акредитиву, де вказані умови акредитиву. Це копія являється невід'ємною частиною акредитиву.</p>		
Комісійні збитки і витрати несе наш доучитель.	Комісійні збитки і витрати несе ви.	
Особливі умови.		

Заява на змінення акредитиву

postal-pensionery bank		Референс банку _____	
31С: Дата відкриття	31С: Дата закінчення	Сума акредитива	
50: Наказодавець: Тел.№ _____		59: Бенефіціар до змінення	
ПРОСИМО ВАС ВНЕСТИ В АКРЕДИТИВ ТАКІ ЗМІНИ:			Номер зміни:
32В: Збільшити суму акредитива до			
33В: Зменшити суму акредитива до			
31Е: Продовжити строк дії акредитиву до			
44С: Змінити дату останнього відвантаження			
44А: Навантаження в			
44В: Транспортування в			
79: Внести інші зміни			
Комісії по даним змінам списати з нашого рахунку віднести на рахунок бенефіціара			

М.П.

Керівник _____
Гол. бухгалтер _____

Додаток Н

	ПРОСТИЙ ВЕКСЕЛЬ № _____ 763316050069	Як аваліт за
	валюта платежу _____ сума цифрами _____ місце складання _____ дата складання _____ „__” _____ 200__ р. ми заплатимо напроти цього векселя _____ найменування того, _____ чи його наказу _____ кому або за наказом кого платіж повинен бути здійснений _____ валюта _____ сума прописом _____	
	Підлягає сплаті в _____ _____ місце платежу _____ _____ найменування банківської _____ _____ установи _____	Назва, підпис і точна адреса векселедавця

Додаток О

	ПЕРЕКАЗНИЙ ВЕКСЕЛЬ № _____ 763316050074	Як аваліт за
	валюта платежу _____ сума цифрами _____ місце складання _____ дата складання _____ „__” _____ 200__ р. заплатить напроти цього векселя _____ найменування того, _____ чи його наказу _____ кому або за наказом кого платіж повинен бути здійснений _____ валюта _____ сума прописом _____	
АКЦЕПТОВАНО підпис платника	Платник _____ (трасат) _____ _____ точна адреса _____	Назва, підпис і точна адреса векселедавця
	Підлягає сплаті в _____ _____ місце платежу _____ _____ найменування банківської _____ _____ установи _____	

ЗМІСТ

Передмова	3
Частина I. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	6
Розділ 1. Загальна характеристика зовнішньоекономічної діяльності	6
1.1. Сутність та принципи ЗЕД	6
1.2. Основні суб'єкти та види ЗЕД	12
1.3. Право суб'єктів господарювання на здійснення ЗЕД ..	15
1.4. Характерні риси сучасної системи ЗЕД	19
Розділ 2. Рівні організаційного управління зовнішньоекономічною діяльністю	21
2.1. Управління ЗЕД на рівні країни	21
2.2. Управління ЗЕД на рівні регіону	25
2.3. Недержавні організації, що сприяють ЗЕД підприємств	47
Розділ 3. Механізм регулювання зовнішньоекономічною діяльністю	56
3.1. Митно-тарифне регулювання ЗЕД	57
3.2. Нетарифне регулювання ЗЕД	66
3.3. Валютне регулювання ЗЕД	83
Розділ 4. Захист прав суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності	130
4.1. Учасники захисту прав українських суб'єктів ЗЕД ..	130
4.2. Захист прав суб'єктів ЗЕД від дискримінаційних та недружніх дій іноземних держав, економічних угруповань	132
4.3. Захист прав суб'єктів ЗЕД проти недобросовісної конкуренції	135
4.4. Захист прав суб'єктів ЗЕД проти зростаючого імпорту	143

Частина II. ПІДПРИЄМСТВО ЯК ГОЛОВНИЙ СУБ'ЄКТ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ147

Розділ 5. Місце та роль підприємства у зовнішньоекономічній діяльності країни147

- 5.1. Стимулюючі фактори ЗЕД підприємства147
- 5.2. Застосування до підприємств в режиму є сприяння при провадженні зовнішньоекономічних операцій154
- 5.3. Організаційно-функціональна структура ЗЕД підприємства156
- 5.4. Ліцензування експортно-імпортних операцій192
- 5.5. Відповідальність підприємств за порушення у сфері ЗЕД196

Розділ 6. Основні моделі зовнішньоекономічної діяльності підприємств200

- 6.1. Зовнішньоторговельна модель ЗЕД підприємства ...200
- 6.2. Виробничо-інвестиційна модель ЗЕД підприємства ..232

Розділ 7. Підприємство у спеціальних правових режимах зовнішньоекономічної діяльності264

- 7.1. Спеціальні (вільні) економічні зони264
- 7.2. Спеціальні правові режими торгівлі, товарообігу298

Розділ 8. Зовнішньоекономічний договір (контракт)308

- 8.1. Сутність та структура зовнішньоекономічного договору308
- 8.2. Етапи укладання зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу317
- 8.3. Порядок реєстрації та обліку зовнішньоекономічного договору336

Розділ 9. Оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства343

- 9.1. Сутність ефективності зовнішньоекономічних операцій343
- 9.2. Оцінювання виконання зобов'язань з експортних та імпортних операцій347
- 9.3. Економічна ефективність зовнішньоекономічних угод 349

Частина III. МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ
ПІДПРИЄМСТВА358

Розділ 10. Міжнародна конкуренція і конкурентоспроможність 358

10.1. Сутність міжнародної конкуренції358

10.2. Сутність міжнародної конкурентоспроможності363

10.3. Міжнародний ринок і ринкові ніші368

10.4. Підприємство і конкурентоспроможність галузі та
національної економіки373

Розділ 11. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства 382

11.1. Міжнародне конкурентне середовище підприємства 382

11.2. Оцінювання рівня та інтенсивності конкуренції на
світових ринках389

11.3. Конкурентоспроможність товару (послуги) і
підприємства398

11.4. Показники і чинники міжнародної
конкурентоспроможності підприємства406

11.5. Основні напрями і програми підвищення міжнародної
конкурентоспроможності підприємства413

**Розділ 12. Конкурентоспроможність українських підприємств на
міжнародних ринках**420

12.1. Модифікація форм і методів конкуренції у
трансформаційний період420

12.2. Стратегії українських підприємств на зарубіжних
ринках426

12.3. Формування внутрішніх і зовнішніх умов міжнародної
конкурентоспроможності українських підприємств .432

12.4. Міжнародні перспективи реалізації національних
конкурентних переваг437

Частина IV. ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА446

**Розділ 13. Митне оформлення експортних та імпорتنих
операцій**446

13.1. Сутність митного контролю446

13.2. Визначення митної вартості товарів447

13.3. Визначення країни походження товару	457
13.4. Порядок митного оформлення товарів і транспортних засобів	463
Розділ 14. Транспортне забезпечення зовнішньоекономічних угод	476
14.1. Сутність та регулювання міжнародних перевезень ...	476
14.2. Організація міжнародних перевезень	482
14.3. Базисні умови поставки товарів	486
14.4. Особливості міжнародних перевезень	494
14.5. Міжнародні транспортні коридори	510
Розділ 15. Валютно-фінансові та платіжні умови зовнішньоекономічної діяльності	521
15.1. Розрахунки у ЗЕД підприємства	521
15.2. Валютно-фінансові умови зовнішньоторговельних контрактів	576
15.3. Валютно-фінансові умови при здійсненні операцій, що мають ознаки кредитування	628
Розділ 16. Страхування у зовнішньоекономічній діяльності	638
16.1. Сутність страхування у ЗЕД	638
16.2. Особливості страхування при зовнішньоторговельній моделі ЗЕД підприємства	651
16.3. Особливості страхування при виробничо-інвестиційній моделі ЗЕД підприємства	659
16.4. Перестрахування ризиків у ЗЕД	661
ТЕСТИ	667
РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА	716
ДОДАТКИ	723

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Козак Ю.Г., Логвінова Н.С., Сіваченко І.Ю., Якубовський С.О.,
Левицький М.А., Ковальов А.І., Граматик Ю.І., Осипов В.М.,
Барановська М.І., Побережний Д.В., Теряєва Ю.О., Семенцов М.В.,
Козак А.О., Шаповал С.С., Стасюк В.П., Семенцова М.М.,
Кіро О.С., Уханова І.О., Локатарьова О.В.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Навчальний посібник

Керівник видавничих проектів *Б. А. Сладкевич*
Редактор *Н.П. Манойло*
Верстка *О.А. Клевцова*
Дизайн обкладинки *Б. В. Борисов*

Підп. до друку 10.01.2006. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Друк офсетний.
Ум.друк.арк. 49,5.

Видавництво “Центр навчальної літератури”
вул. Електриків, 23
м. Київ, 04176
тел./факс 425-01-34, тел. 451-65-95, 425-04-47, 425-20-63, 428-72-81,
428-72-83

8-800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)
e-mail: office@uabook.com
сайт: WWW.CUL.COM.UA

Свідоцтво ДК №1014 від 16.08.2002