

О.П. ГРЕБЕЛЬНИК,
О.О. РОМАНОВСЬКИЙ

ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ М.П. ДРАГОМАНОВА
УКРАЇНСЬКО-АМЕРИКАНСЬКИЙ ГУМАНІТАРНИЙ ІНСТИТУТ
«ВІСКОНСІНСЬКИЙ МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ (США) В УКРАЇНІ»

О.П. ГРЕБЕЛЬНИК, О.О. РОМАНОВСЬКИЙ

ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Навчальний посібник

Рекомендовано Міністерством освіти і науки України

Київ
Видавниче підприємство «Деміур»
2003

ББК 65.9(4УКР)8я73
Г79

Рекомендовано до друку Вченою радою Українсько-американського гуманітарного інституту «Вісконсінський міжнародний університет (США) в Україні» (протокол №24-04/02 від 24 квітня 2002 р.) та Вченою радою Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова (протокол №9 від 26 квітня 2002 р.)

Рецензенти: доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України **Б.М. Данилишин**, доктор економічних наук, професор **А.П. Румянцева**

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

Лист № 14/18.2 — 1527 від 26.09.2003 року

Гребельник О.П., Романовський О.О.

Г79 Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб.
/ О.П.Гребельник, О.О. Романовський. — К.: Деміур, 2003.
— 296 с.

ISBN 966-7780-01-5

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

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

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

ББК 65.9(4УКР)8я73

- © О.П. Гребельник,
О.О. Романовський, 2003
- © Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова, 2003
- © Українсько-американський гуманітарний інститут «Вісконсінський міжнародний університет (США) в Україні», 2003

ISBN 966-7780-01-5

ЗМІСТ

Вступ	5
Тема 1. Зовнішньоекономічна діяльність та її роль у розвитку національної економіки	6
1.1. Характеристика причин та передумов розвитку зовнішньоекономічної діяльності	6
1.2. Суть та особливості зовнішньоекономічної політики країни	10
1.3. Основні положення теорій управління зовнішньоекономічною діяльністю	16
1.4. Показники функціонування зовнішньоекономічної системи країни	24
Тема 2. Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні	38
2.1. Принципи зовнішньоекономічної діяльності України	38
2.2. Класифікація суб'єктів та видів зовнішньоекономічної діяльності	39
2.3. Характеристика системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності	43
2.4. Систематизація методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності	46
Тема 3. Нетарифні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності	64
3.1. Суть та класифікація нетарифних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності	64
3.2. Характеристика системи кількісних обмежень експортно-імпортних операцій	68
3.3. Порівняльний аналіз використання імпортної квоти і митного тарифу як засобів регулювання імпорту	76
3.4. Приховані методи протекціонізму	82
Тема 4. Митно-тарифна система регулювання експортно-імпортних операцій	92
4.1. Характеристика системи митного регулювання в Україні	92
4.2. Митний тариф як інструмент економічної політики країни	98

4.3. Характеристика системи митного оподаткування	127
4.4. Митний контроль як складова митно-тарифної політики	149
4.5. Митне оформлення при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності	160
Тема 5. Орендні операції як вид зовнішньоекономічної діяльності	171
5.1. Суть та економічне значення лізингових операцій	171
5.2. Характеристика функцій лізингу	175
5.3. Систематизація видів лізингових операцій	181
Тема 6. Зустрічна торгівля як форма виходу підприємств на зовнішній ринок	195
6.1. Причини існування та сутність зустрічної торгівлі	195
6.2. Бартерні операції як вид зустрічної торгівлі	196
6.3. Операції за участю продавця в сфері зовнішньоекономічних відносин	200
6.4. Характеристика операцій промислового співробітництва	204
Тема 7. Суть і структура зовнішньоторговельного договору купівлі-продажу	209
7.1. Тактика і стратегія проведення переговорів при укладанні зовнішньоекономічної угоди	209
7.2. Зміст та структура зовнішньоекономічного контракту	213
7.3. Ціна товару та загальна вартість контракту	217
7.4. Валютні ризики і способи їх усунення	218
Тема 8. Організація та функціонування підприємств з іноземним капіталом в Україні	224
8.1. Сутність функціонування підприємств з іноземними інвестиціями	224
8.2. Порядок створення спільних підприємств	227
8.3. Ефективність функціонування підприємства з іноземним капіталом	232
Додатки	237
Словник економічних термінів	241

ВСТУП

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

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

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

У пропонованому посібнику висвітлюються найбільш характерні особливості зовнішньоекономічної діяльності підприємств України.

Навчальний посібник призначено для студентів економічних факультетів, науковців і практичних працівників.

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

- 1.1. Характеристика причин та передумов розвитку зовнішньоекономічної діяльності.*
- 1.2. Суть та особливості зовнішньоекономічної політики країни.*
- 1.3. Основні положення теорій управління зовнішньоекономічною діяльністю.*
- 1.4. Показники функціонування зовнішньоекономічної системи країни.*

1.1. Характеристика причин та передумов розвитку зовнішньоекономічної діяльності

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

Якщо розглядати економіку країни з точки зору функціональної орієнтації, то вона складається з двох секторів: внутрішньої та зовнішньої економіки. Призначення внутрішньої економіки — задоволення потреб споживачів за рахунок внутрішнього виробництва, зовнішньої — вихід на міжнародні ринки товарів, послуг та факторів виробництва з метою підвищення загальноекономічного добробуту країни. Таким чином, основний критерій виділення цих двох секторів — наявність економічних зв'язків між господарськими одиницями, які репрезентують різні країни.

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

В історичному аспекті зовнішньоекономічні зв'язки є продуктом цивілізації, так як виникають з появою держави і еволюціонують водночас з її розвитком. В економічному — зовнішні економічні зв'язки — це

операції, пов'язані з обігом товарів, послуг, грошей і капіталу між різними економічними і валютними зонами.

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

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

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

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

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

Характер політичних відносин. Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків стимулює пошук оптимальних форм розв'язання суперечностей між країнами. При цьому вони дозволяють погасити політичну

конфронтацію, яка зазвичай призводить до негативних наслідків (розрив економічних відносин, економічна і політична блокада, війна і т.п.). У свою чергу, політична стабільність створює сприятливі умови для розвитку міжнародних економічних відносин.

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

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

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

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

Зовнішньоекономічні зв'язки можна класифікувати за двома ознаками:

- за напрямком товарного потоку;
- за структурною ознакою.

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

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

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

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

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

Серед фінансових операцій у сфері зовнішньоекономічних зв'язків домінують взаємовідносини з міжнародного кредитування, страхуван-ня, обслуговування міжнародних платежів, депозитні та інші банків-ські операції.

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

Досить поширеними на сучасному етапі розвитку зовнішньоеконо-мічної діяльності є відносини у сфері міжнародних інвестицій. При цьому вони існують у самих різнобічних формах: пряме інвестування, тобто вкладення капіталу в підприємництво та нерухомість, порт-фельні інвестиції, вкладення капіталу в цінні папери.

1.2. Суть та особливості зовнішньоекономічної політики країни

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Захисна функція реалізується з метою формування народногосподарської структури у відповідності з національними інтересами і цілями зовнішньоекономічної політики. Основними причинами введення і підтримання захисних заходів є:

- створення системи регулювання імпорту з метою захисту вітчизняного ринку від іноземної конкуренції;

- необхідність захисту певних галузей і підприємств у період становлення нових виробництв, структурної перебудови і подолання кризових явищ. Такий протекціоністський захист зазвичай носить вибіркоковий і тимчасовий характер і є результатом компромісу між зацікавленими вітчизняними виробниками, з одного боку, і місцевими імпортерами і споживачами — з іншого, відповідно до ступеня їхнього впливу на структури влади, які визначають зовнішньоекономічну політику;

- необхідність захисту за будь-яких обставин певних стратегічних галузей і підприємств, які забезпечують безперервність процесу відтворення (енергетика, транспорт, зв'язок і т.п.) або обороноздатність країни. Через міжнародні домовленості такий державний контроль покриває також оборот продукції і технологій подвійного призначення;

— необхідність мати резерв торговельно-політичних поступок в обмін на аналогічні поступки країн-партнерів, важливих для вітчизняного експорту. Потреба в цьому є особливо нагальною при вступі до Світової організації торгівлі (СОТ) та приєднанні до її правової системи, основу якої становить Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), і проведенні періодичних раундів переговорів про лібералізацію умов торгівлі. Тому імпорتنний режим більшості країн світу диктується, як правило, розумним протекціонізмом. Цей самий резерв використовується також і у внутрішній політиці з метою залучення ділових кіл, які зацікавлені в протекціонізмі, як союзників партій і рухів, що знаходяться при владі;

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- Основні складові зовнішньоекономічної політики держави;
- Зовнішньоторговельна політика;
- Валютна політика;
- Політика у сфері залучення іноземних інвестицій;
- Митно-тарифна політика.

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

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

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

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

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

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

Валютна політика — це сукупність дій держави з метою підтримання економічної стабільності і створення основних засад розвитку міжнародних економічних відносин за рахунок впливу на валютний курс

і на валютні відносини. Основними складовими валютної політики є дисконтна та девізна політика держави.

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

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

Політика в сфері стимулювання іноземних інвестицій передбачає реалізацію таких цілей:

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

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

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

Основними цілями цієї політики є:

- забезпечення найбільш ефективного використання інструментів митного контролю і регулювання товарообміну на митній території України;

- участь у реалізації торговельно-політичних завдань щодо захисту внутрішнього ринку;
- стимулювання розвитку національної економіки;
- сприяння проведенню структурної перебудови та інших завдань економічної політики України.

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

1.3. Основні положення теорій управління зовнішньоекономічною діяльністю

В економічній теорії виділяють два полюси моделювання зовнішньоекономічної політики: ліберальна система (вільна торгівля) і автаркія (національна самодостатність). За умови лібералізації зовнішньої політики економічні відносини з іншими країнами характеризуються відсутністю державних перешкод у даній сфері діяльності. Система автаркії, навпаки, спрямована на позбавлення країни всіх форм залежності від світової торгівлі та міжнародного виробництва, тобто орієнтація на політику економічного відособлення, яка характеризується повною відсутністю зовнішніх економічних відносин з іншими країнами.

Як правило, держави комбінують різні форми проведення зовнішньоекономічної політики, але закономірністю для них є політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції. Централізовано-планові системи господарювання ґрунтуються на монополії держави

на будь-який вид зовнішньоекономічних відносин, а ринкові системи господарювання передбачають політику протекціонізму. Способи при цьому можуть бути самими різнобічними: обкладення імпорту високим митним тарифом (тарифна політика); кількісні обмеження імпорту (політика квот); субсидії власним експортерам; складна митна процедура (митна політика); жорсткі технічні і санітарні стандарти щодо імпорту (нетарифні регулятори); валютні обмеження імпорту товарів (валютна політика).

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

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

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

- *Збільшення внутрішньої зайнятості*

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

- *Диверсифікація заради стабільності*

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

- *Захист молодих галузей*

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

- *Захист від демпінгу*

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

- *Дешева іноземна робоча сила*

Вітчизняні фірми і робітники повинні бути захищені від конку-

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

Основними видами протекціонізму є:

- **селективний протекціонізм**, за якого захисні інструменти спрямовуються проти окремих країн або окремих товарів;
- **галузевий протекціонізм**, що допускає захист від іноземної конкуренції не всього національного виробництва, а його окремих галузей;
- **колективний протекціонізм** як політика інтеграційних угруповань, торговельних об'єднань держав стосовно третіх країн;
- **прихований протекціонізм**, що використовує методи внутрішньої економічної політики і являє собою одночасне скорочення мита і розширення кількості нетарифних обмежень;
- **монопольний протекціонізм** — одноосібне здійснення державних зовнішньоторговельних відносин з використанням обмежень, спрямованих на захист державних інтересів (домінує в країнах із централізованим управлінням).

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

Економічні теорії, які з'ясовували різні аспекти зовнішньоекономічної політики країни, можна диференціювати в три групи: класичні, неокласичні та альтернативні.

Перші спроби створення теоретичної концепції у сфері економічного розвитку держави та її зовнішньоекономічної політики мали місце

в період ліквідації феодальної роздрібності в Європі, при створенні централізованих держав і формуванні національних ринків.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Слід зауважити, що дана теорія базується на наступних припущеннях:

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

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

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

- модель базується на трудовій теорії вартості. Це означає, що відносна вартість продукту визначається кількістю праці, витраченої на його виготовлення;

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

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

- економіка кожної країни характеризується повною зайнятістю;

- ринок кожної країни має досконалу конкурентну структуру;

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

- транспортні видатки дорівнюють нулю;

- світове господарство представлено двома країнами, які обмінюються двома товарами.

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

трудовах одиниць на одиницю вина і 90 трудових одиниць на одиницю сукна в Португалії.

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

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

Таким чином *Давід Рікардо* робить такі висновки:

- Кожна країна спеціалізується на тому виробництві, в якому вона має найбільшу перевагу.

- Якщо капітал нерухомий, то на міжнародному ринку є можливість обміняти визначену кількість одиниць національної праці на відмінну від неї кількість одиниць іноземної праці.

- Вільна торгівля необхідна, так як вона оптимізує використання праці.

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

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

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

- Ціна обміну формується на основі закону попиту і пропозиції на такому рівні, що сукупність експорту кожної країни дозволяє оплатити сукупність її

імпорту. Цей закон міжнародної вартості, який базується на принципах функціонування ринку в національній економіці, дозволяє Міллю ієрархізувати інтерес, який може представляти міжнародна торгівля для різних країн.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Монетаризм як економічна школа виник у 50—60-х роках у вигляді теоретичної розробки, а практична реалізація його відбувалася в 80-х роках XX ст. Представник даної школи Мілтон Фрідман акцентував увагу на тому, що сукупний попит формується під детермінацією позиції грошей. У силу цього система регулювання світогосподарських зв'язків повинна базуватися виключно на монетаристських засобах. На відміну від кейнсіанства, представники монетаристської школи виступали проти (надмірної) наднаціональної директивності.

1.4. Показники функціонування зовнішньоекономічної системи країни

Функціонування будь-якої економічної системи, в тому числі й у сфері зовнішньоекономічних відносин, можна характеризувати сукупністю економічних показників. Вони, в свою чергу, поділяються на кількісні та якісні. Тоді як кількісні показники відображають кількісні зміни в сфері зовнішньоекономічної діяльності або загальні обсяги

зовнішньоекономічних операцій, якісні показники характеризують раціональність використання коштів у даній сфері взаємовідносин. Уся сукупність показників представлена на рисунку 1.1.

Показники інтегрованості. Основними показниками, які використовуються для визначення ступеня залежності економіки, є експортна, імпортна та зовнішньоторговельна квота. *Експортна квота* — це кількісний показник, який характеризує значимість експорту для економіки в цілому і окремих галузей із тих чи інших видів продукції. В рамках усього національного господарства вона розраховується як співвідношення вартості експорту (Е) до вартості валового внутрішнього продукту (ВВП) за відповідний період у відсотках:

$$K_e = E / \text{ВВП} \times 100\%.$$

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

$$K_i = (I) / \text{ВВП} \times 100\%.$$

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

$$K_z = 1/2 (E + I) / \text{ВВП} \times 100\%.$$

У 2000 р. дані показники по Україні становили: $K_e = 60,2\%$, $K_i = 55,9\%$, $K_z = 58,06\%$, що свідчить про економічну залежність країни як від кон'юнктури світового ринку, яка вплинула на експорт, так і від імпорту (передусім від імпорту енергоносіїв, які впливають на остаточну ціну товарів, що виробляються в Україні).

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

- обсяг експорту товарів — вивезення товарів із країни;
- обсяг імпорту товарів — ввезення товарів у країну;
- зовнішньоторговельний оборот — сукупний об'єм експорту-імпорту товарів за визначений період часу (як правило, за рік). Має два виміри: вартісний та фізичний обсяг. Вартісний обсяг розраховується за певний період часу в поточних цінах відповідних років із використанням поточних валютних курсів. Фізичний обсяг розраховується у фіксованих цінах і дає змогу робити зіставлення і визначати реальну динаміку зовнішньої торгівлі;



Рисунок 1.1. Показники функціонування зовнішньоекономічної діяльності

- генеральна торгівля — вартість зовнішньоторговельного обороту та вартість транзитних товарів;
- спеціальна торгівля — чистий зовнішньоторговельний оборот, тобто продукція, завезена в країну або вивезена з неї;
- реекспорт — вивезення раніше завезеного товару;
- реімпорт — вивезення раніше вивезених товарів;
- офіційні валютні резерви — перебувають у розпорядженні центрального банку країни і використовуються для регулювання незбалансованості платіжного балансу по поточним операціям та руху капіталу.

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

Таблиця 1.1

Товарна структура зовнішньої торгівлі України за 2000 рік

	Експорт		Імпорт	
	Вартість, тис. дол. США	У % до 1999 р.	Вартість, тис. дол. США	У % до 1999 р.
Усього	14572550	125,83	13956027	117,81
I. Живі тварини та продукція тваринництва	366267,6	133,62	104445,5	53,74
II. Продукти рослинного походження	367865,4	50,87	302818,6	у 1,6 р.б.
III. Жири і масла тваринного та рослинного походження	240102,4	у 2,1 р.б.	61149,16	80,5
IV. Продукція харчової промисловості	403099,0	130,94	439704,2	99,08
V. Мінеральні продукти	1399895,	119,75	6540140,	116,77
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	1542311,	142,44	897932,2	113,87
VII. Пластмаси та каучук	245496,7	129,7	627341,1	122,88
VIII. Шкіряна і хутряна сировина та вироби з неї	117305,0	135,05	46332,09	109,43
IX. Деревина та вироби з неї	217494,2	135,44	49743,56	94,1
X. Паперова маса з деревини або інших волокнистих волокон	200819,0	130,46	386445,4	112,16
XI. Текстиль та текстильні вироби	537837,4	118,46	560211,0	119,47
XII. Взуття, головні убори, парасольки	69122,87	115,77	32226,62	88,52
XIII. Вироби з каміня, гіпсу, цементу, скла, азбесту	116883,3	147,82	148507,7	114,52
XIV. Неблагородні метали та вироби з них	6467969,	132,7	680767,7	у 1,7 р.б.
XV. Машини, устаткування та механізми; електротехнічне устаткування; звукозаписувальна та відтворювальна апаратура, телеапаратура	1358116,	148,21	1940988,	125,86
XVI. Засоби наземного, повітряного та водного транспорту	437916,4	105,5	503674,7	93,87
XVII. Прилади і апарати оптичні, фотографічні, кінематографічні, вимірювальні, медичні та хірургічні; годинники, музичні інструменти	63652	109,96	184704,7	103,03
XVIII. Різні промислові товари	73031,73	у 1,7 р.б.	89156,08	107,12
XIX. Твори мистецтва	33,13	112,73	92,52	125,11
Різне	341144,2	82,68	240196,6	у 1,9 р.б.

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

Під географічною структурою розуміється розподіл зовнішньоекономічних операцій за групами країн та регіонами. Даний показник не тільки

характеризує ступінь розвитку зовнішньоекономічних відносин держави з іншими країнами світу, а й показує певну залежність держави від взаємовідносин з тією чи іншою країною. Показовими є відносини України та Росії. Більше 50% імпорту в Україну припадає на Російську Федерацію, яка фактично є монополістом енергоносіїв на ринок України.

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

Показники динаміки зовнішньоекономічних відносин. Дану групу показників можна систематизувати на дві підгрупи: темпи росту та темпи приросту.

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

темпи росту експорту

$$Тр.е. = \frac{Езв.р.}{Еб.р.} * 100\% ,$$

де Т р.е. — темпи росту експорту; Е зв.р. — обсяг експорту в звітному році; Е б.р. — обсяг експорту в базисному році;

темпи росту імпорту

$$Тр.і. = \frac{Із.р.}{Іб.р.} * 100\% ,$$

де Т р.і. — темпи росту імпорту; І з.р. — обсяг імпорту в звітному році; І б.р. — обсяг імпорту в базисному році;

темпи росту зовнішньоторговельного обороту

$$Т.р.зт.об. = \frac{ЗТОзв.р.}{ЗТОб.р.} * 100\% ,$$

де Т р.зт.об. — темпи росту зовнішньоторговельного обороту;

ЗТО зв.р. — обсяг зовнішньоторговельного обороту в звітному році;

ЗТО б.р. — обсяг зовнішньоторговельного обороту в базисному році.

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

темпи приросту експорту

$$1. T_{\text{пр.е.}} = T_{\text{р.е.зв.р.}} - T_{\text{р.е.б.р.}}$$

де $T_{\text{пр.е.}}$ — темпи приросту експорту; $T_{\text{р.е.зв.р.}}$ — темпи експорту в звітному році; $T_{\text{р.е.б.р.}}$ — темпи приросту експорту в базисному році;

темпи приросту імпорту

$$2. T_{\text{пр.і.}} = T_{\text{р.і.зв.р.}} - T_{\text{р.і.б.р.}}$$

де $T_{\text{пр.і.}}$ — темпи приросту імпорту; $T_{\text{р.і.зв.р.}}$ — темпи росту імпорту в звітному році; $T_{\text{р.і.б.р.}}$ — темпи росту імпорту в базисному році;

темпи приросту зовнішньоторговельного обороту

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

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

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

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

Платіжний баланс є одним з найпоширеніших видів балансів у міжнародних розрахунках і якнайбільше відображає стан зовнішньоекономічних зв'язків країни.

Під платіжним балансом розуміють співвідношення платежів країни за кордон та їх надходження з-за кордону за певний період (рік, квартал, місяць).

Платіжний баланс є ключовим поняттям міжнародної економіки, оскільки він систематизує і тому дозволяє аналізувати взаємовідноси-

ни країни із зовнішнім світом. Практично лише на основі вивчення платіжного балансу уряд спроможний зрозуміти основні макроекономічні проблеми не тільки з точки зору своїх чисто національних інтересів, а й з точки зору численних зв'язків країни з міжнародною економікою загалом.

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

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

Таблиця 2.1 показує, що платіжний баланс включає ряд статей. Найважливішим є торговельний баланс, який характеризує співвідношення експорту і імпорту товарів. Сальдо торговельного балансу — це

Таблиця 2.1

Структура платіжного балансу

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

різниця між вартісним обсягом експорту й імпорту товарів окремої країни. Якщо експорт товарів перевищує імпорт товарів, то сальдо позитивне «+», якщо імпорт перевищує, то сальдо негативне «-».

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

Баланс послуг охоплює:

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

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

Сальдо балансу послуг — це різниця між вартістю послуг, що дає країна, і вартістю послуг, що вона імпортує. Розрізняють позитивне і негативне сальдо балансу послуг (аналогія з 1). Основні статті балансу послуг ілюструються в таблиці 3.1.

До балансу некомерційних платежів відносяться:

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

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

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

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

Таблиця 3.1

Структура експорту-імпорту послуг за 2001 р.

Послуги	Експорт			Імпорт			Сальдо
	млн дол. США	у % до 2000 р.	питома вага в загальному обсязі, у %	млн дол. США	у % до 2000 р.	питома вага в загальному обсязі, у %	
Усього	3544,7	101,7	100,0	1148,4	99,8	100,0	2396,3
Транспортні	2960,3	101,5	83,5	228,1	90,2	19,9	2732,2
Подорожі	80,2	132,8	2,3	41,1	95,6	3,6	39,1
Зв'язку	92,2	104,3	2,6	101,0	102,8	8,8	-8,8
Будівельні	24,3	65,3	0,7	21,2	90,6	1,9	3,1
Страхові	3,9	100,6	0,1	46,7	121,9	4,1	42,8
Фінансові	17,3	78,3	0,5	33,9	64,7	2,9	-16,6
Комп'ютерні	7,6	128,6	0,2	17,3	129,7	1,5	-9,7
Роялті та ліцензійні	3,5	у2,6	0,1	9,4	54,6	0,8	-5,9
Інші ділові	19,7	103,3	0,5	19,7	105,4	1,7	
Різні ділові, професійні та технічні	185,4	96,1	5,2	146,9	38,5	12,8	38,5
Приватним осо- бам та послуги в галузі культури та відпочинку	2,8	83,7	0,1	4,7	45,8	0,4	-1,9
Державні, які не віднесені до інших категорій	1,5	у3,8р.	0,1	465,3	101,0	40,5	-463,8
З ремонту	146,0	108,6	4,1	13,1	118,2	1,1	132,9

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

Існує ще одна важлива частина платіжного балансу, котра відбиває зміну офіційних валютних резервів країни, що перебувають у розпорядженні центрального банку. Ці резерви використовуються для регулювання незбалансованості платіжного балансу з поточних операцій та руху капіталів. Резервні активи, на відміну від інших статей фінансового рахунку, знаходяться під прямим контролем держави і можуть використовуватися нею для досягнення цілей економічної політики. Для збалансованості економіки валютні запаси країни, з одного боку, не повинні бути меншими тримісячного обсягу експорту держави, а з іншого — вони повинні бути більшими обсягу імпорту за півріччя.

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

Таблиця 4.1

Динаміка платіжного балансу України в 1999—2000 рр.
(млн дол. США)

	1999 р.	2000 р.
Рахунок поточних операцій	834	14815
Баланс товарів та послуг	997	14066
Експорт товарів та послуг	16234	19522
Імпорт товарів та послуг	15237	18116
Баланс товарів	-482	779
Експорт товарів	12463	15722
Імпорт товарів	-12945	-14943
Баланс послуг	1479	627
Експорт послуг	3771	3800
Імпорт послуг	-2292	-3173
Доходи (сальдо)	-869	-942
Поточні трансферти (сальдо)	706	1017
Рахунок операцій із капіталом та фінансових операцій	120	-1331
Рахунок операцій із капіталом	-10	-8
Фінансовий рахунок	130	-1323

Прямі інвестиції	489	594
Портфельні інвестиції	62	-201
Інші інвестиції	-138	-1318
Активи	-1440	-449
Кредити	158	12
Дебіторська заборгованість	-152	-6
Інший короткотерміновий капітал	-1334	-360
Валюта та депозити	-112	-95
Пасиви	130	677
Середньотермінові та довготермінові кредити	-143	-1690
Державні та гарантовані одержані	48	-1960
погашені (графік)	1182	424
негарантовані державою одержані	-1134	2384
погашені (графік)	-191	270
Кредити короткотермінові	623	915
Кредиторська заборгованість	-814	-645
Інший короткотерміновий капітал	70	17
Валюта та депозити	1155	362
Резервні активи	225	347
Помилки та упущення	-5	95
	-283	-398
	-954	-150

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

Експорт на душу населення

$$E_{д.н.} = \frac{E_{зв.р.}}{K},$$

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

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

K — кількість населення у країні.

Імпорт на душу населення

$$\text{Ід.н.} = \frac{\text{Ізв.р.}}{K},$$

де І д.н. — обсяг імпорту на душу населення в звітному році;

І зв.р. — обсяг імпорту в звітному році; К — кількість населення у країні.

Зовнішньоторговельний оборот на душу населення

$$\text{ЗТОд.н.} = \frac{\text{ЗТОзв.р.}}{K},$$

де ЗТО д.н. — обсяг зовнішньоторговельного обороту на душу населення в звітному році;

ЗТО зв.р. — обсяг зовнішньоторговельного обороту в звітному році;

К — кількість населення у країні.

Серед показників, які характеризують ефективність функціонування економіки країни, особлива роль відводиться державному боргу, який виникає в результаті існування диспропорцій в економічній системі (наявність дефіциту державного бюджету, пасивне сальдо платіжного та торговельного балансу). При наявності дефіциту бюджету країна позичає грошові ресурси, що, в свою чергу, призводить до виникнення та зростання державного боргу.

Залежно від того, з внутрішніх чи з зовнішніх джерел здійснюється позика, державний борг формується як зовнішній чи внутрішній борг, тобто державний борг має дві складові: зовнішню та внутрішню. Кількісна оцінка внутрішнього боргу здійснюється в національній валюті, зовнішнього — в іноземній, як правило, в доларах Сполучених Штатів Америки.

Проблема значного бюджетного дефіциту та пошуку шляхів його фінансування є однією із найактуальніших економічних проблем за всі роки існування України як суверенної держави, оскільки дефіцит державного бюджету у відсотках до ВВП за роками складав: у 1992 р. — 10,8%, у 1993 р. — 6,9%, у 1994 р. — 9,3%, у 1995 р. — 6,8%, у 1996 р. — 4,9%, у 1997 р. — 6,8%, у 1998 р. — 2,2%, у 1999 — 1,5% і тільки в 2000 р. профіцит бюджету склав 1%. Але особливо гостро вона пос-

тала сьогодні в зв'язку з наближенням позичань до критичної межі, за якою економіка держави починає працювати виключно на покриття боргів із попередніх фінансових позик.

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

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

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

Контрольні запитання та завдання

1. Дайте характеристику основним причинам розвитку зовнішньоекономічних зв'язків країни.
2. Назвіть складові зовнішньоекономічної політики держави.
3. Охарактеризуйте основні теорії управління зовнішньоекономічною діяльністю.
4. Які показники характеризують зовнішньоекономічний комплекс країни?
5. Назвіть основні причини доцільності застосування політики протекціонізму.

6. У чому полягає суть валютної політики країни?
7. Що відноситься до протекціоністських заходів?
8. Назвіть основні форми протекціонізму.
9. За якими показниками характеризується структура зовнішньоекономічних зв'язків?
10. Назвіть складові платіжного балансу країни.

Література

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р. // Вісник Верховної Ради України. — 1991. — №29.
2. Про заходи щодо здійснення єдиної державної політики регулювання імпорту: Указ Президента України від 21.09.1994 р. // Урядовий кур'єр. — 1994. — Верес.
3. Про заходи щодо лібералізації експортної політики в Україні: Указ Президента України від 05.05.1994 р. // Урядовий кур'єр. — 1994. — Трав.
4. Бураковський І.А. Теорія міжнародної торгівлі. — К.: Основи, 1996.
5. Герчикова И.Н. Организация и техника внешнеэкономических операций на капиталистическом рынке. — М., 1992.
6. Кредисов А.И. Управление внешнеэкономической деятельностью. — К.: Феникс, 1996.
7. Рокоча В.В. Міжнародна економіка: теорія та політика. — К.: Таксон, 2000.
8. Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Международная экономика. — К.: МАУП, 1999.

Тема 2. Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

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

2.1. Принципи зовнішньоекономічної діяльності України

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

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

Принцип суверенітету народу України полягає у:

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

Принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва реалізується у:

- праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності добровільно вступати в зовнішньоекономічні зв'язки;
- праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійснювати її в будь-яких формах, які прямо не заборонені законодавством України;
- обов'язку дотримуватися при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності порядку, встановленого законодавством;

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

Основу принципу юридичної рівності та недискримінації становлять:

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

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

Принцип захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності реалізується у:

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

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

2.2. Класифікація суб'єктів та видів зовнішньоекономічної діяльності

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

Головною підставою функціонування суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності є внесення даного виду діяльності до статуту підприємс-

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

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

До основних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності відносяться:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

За дієздатністю суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності поділяються на фізичні та юридичні особи. До фізичних осіб відносяться

підприємці, наймані працівники, туристи, тобто ті, хто безпосередньо бере участь у здійсненні даного виду діяльності. До юридичних осіб відносяться різнобічні організаційно-правові форми створених та функціонуючих підприємств: організації, фірми, корпорації, асоціації тощо.

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

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

Серед основних видів зовнішньоекономічної діяльності виділяють:

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

2.3. Характеристика системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності

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

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

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

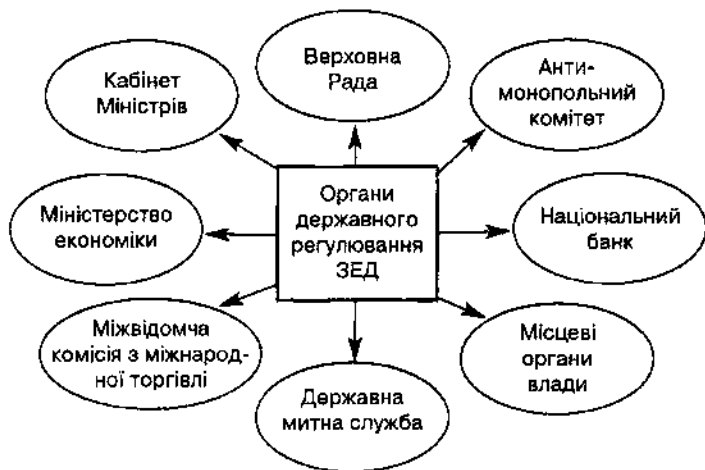


Рисунок 1.2. Система органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

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

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

- створення законодавчої бази у сфері зовнішньоекономічних відносин;

- затвердження головних напрямків зовнішньоекономічної діяльності;

- розгляд, затвердження та зміна структури органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

- укладання і ратифікація міжнародних договорів України;

- встановлення правових режимів на території України;

До компетенції Кабінету Міністрів України належить:

- відповідно до прийнятого законодавства здійснювати координацію зовнішньоекономічних зв'язків;

- затверджувати нормативні акти управління з питань зовнішньоекономічної діяльності;

- проводити переговори та укладати міжнародні договори;

- забезпечувати складання платіжного балансу.

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

- реалізує валютну політику держави;

- регулює курс національної валюти;

- здійснює облік і розрахунки з наданих і одержаних державних кредитів і позик;

- здійснює зберігання і використання золотовалютного резерву України;

- представляє інтереси держави у відносинах з центральними банками інших країн;

- видає ліцензії на здійснення комерційними банками операцій в іноземній валюті.

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», одним із органів державного регулювання було Мі-

ністерство зовнішньоекономічних зв'язків України, але на сьогодні його функції виконує Міністерство економіки України та Міністерство зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України, основні з них такі:

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

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

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

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

- здійснює оперативне державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- приймає рішення про порушення і проведення антидемпінгових, антисубсидійних або спеціальних розслідувань та застосування відповідно антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів;
- здійснює заходи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ліцензування, квотування, реєстрація окремих видів контрактів).

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

2.4. Систематизація методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Україна має у своєму розпорядженні чималий арсенал регуляторів зовнішньоекономічної діяльності, серед яких основними є правові, адміністративні, економічні.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1. Норми, що визначають правові принципи зовнішньоекономічної діяльності і її регулювання, в тому числі правові режими, взаємність, доброзичливість, недопустимість, необґрунтовані обмеження ділової практики і демпінгу.
2. Норми, що визначають статус і компетенцію органів державного управління зовнішньою діяльністю.
3. Норми стосовно суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, учасників зовнішньоекономічних зв'язків.
4. Норми щодо спільних підприємств на території України, а також щодо господарської діяльності українських організацій за кордоном.
5. Норми щодо планування зовнішньоекономічної діяльності.

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

7. Норми валютного регулювання.

8. Митно-тарифне регулювання.

9. Оподаткування доходів від зовнішньоекономічної діяльності.

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

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

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

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

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

- Акти, які складаються із систематизованих норм, зокрема — Митний кодекс України, Закон України «Про єдиний митний тариф», Закон України «Про режим іноземного інвестування», Декрет Кабінету Міністрів України «Про валютне регулювання». Так, Декрет Кабінету Міністрів «Про валютне регулювання» практично регламентує основи валютної політики України на внутрішньому ринку.

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

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

Таблиця 1.2

Порядок введення в дію нормативних актів України

№ п/п	Назва акта; хто видає	Порядок та строки введення в дію	Підстава (чим передбачено)
1	Закони, постанови Верховної Ради України	Набувають чинності через 10 днів з моменту опублікування (якщо інше не передбачено в самому акті), але не раніше дня опублікування	ч.5 ст.97 Конституції України (в. ред. Закону від 14.02.1992 р. №2113-XII)
2	Укази та розпорядження Президента України	Набувають чинності через три дні після їх опублікування в газеті «Урядовий кур'єр», якщо інше не передбачено в самому указі чи розпорядженні	Указ Президента України від 13.10.93 р. №454/93 «Про внесення змін до Положення про порядок підготовки і внесення проектів указів і розпоряджень Президента України та про порядок набрання чинності цими актами»
3	Декрети Кабінету Міністрів України	Після підписання Прем'єр-міністром декрет передається до Верховної Ради і набуває чинності у порядку, встановленому ч.5 ст.97 Конституції України (якщо протягом 10 днів з дня отримання декрету ВР не наклала на нього вето)	ч.3 ст.97 і та ч. 5 ст. 97 Конституції України
4	Постанови та розпорядження Кабінету Міністрів України	1. Постанови набувають чинності з моменту їх прийняття (якщо в документі не вказано іншого порядку). 2. Розпорядження набувають чинності з моменту їх прийняття	Постанова Ради Міністрів УРСР від 29.02.80 р. №1144 «Про порядок опублікування постанов та набрання чинності постановами і розпорядженнями уряду Української РСР»
5	Акти міністерств і відомств України	З 01.01.1993 р. нормативні акти міністерств і відомств, що мають міжвідомчий характер, підлягають державній реєстрації у Міністерстві юстиції України. Набувають чинності через 10 днів після реєстрації (якщо в них не встановлено пізнішого терміну)	Указ Президента України від 03.10.1992 р. №493/92 «Про державну реєстрацію нормативних актів міністерств та інших органів державної виконавчої влади»

- Національним банком України у сфері валютною регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
- Міністерством фінансів у сфері оподаткування зовнішньоекономічної діяльності.
- Міністерством економіки в сфері державного регулювання зовнішньоекономічних відносин.
- Державною митною службою України з питань митного регулювання.

Слід зауважити, що дані нормативні документи мають різний механізм застосування в залежності від юридичної сили. Це продемонстровано в таблиці 1.2.

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

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

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

Поділ міжнародних угод на двосторонні і багатосторонні залежить від їх змісту та втілення в них певної кількості держав та їх суб'єктів, отже, в залежності від кількості учасників. Серед багатосторонніх угод виділяються своєю значимістю і відповідно кількістю учасників універсальні угоди, які мають втілювати інтереси всіх держав і відповідно їх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Прикладом багатостороннього договору є Конвенція ООН про міжнародні договори купівлі-продажу товарів на наднаціональному рівні (Доповнення). Вона була розроблена Комісією ООН з прав міжнародної торгівлі (УНСІТРАЛ), в якій були практично представлені спеціалісти із різних регіонів світу, і прийнята у 1980 р. Застосовується вона до угод купівлі-продажу товарів між сторонами, які є суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності різних держав, учасників Конвенції, хоча й підкреслює право сторін встановлювати інші правила. Україна приєдналася до даної Конвенції у 1989 р. У Конвенції чітко регламентуються права та обов'язки продавців і покупців при здійсненні угод з купівлі та продажу товарів. Прикладом багатосторонніх угод на регіональному рівні можуть бути документи, підписані Україною на рівні СНД.

Тоді як багатосторонні угоди показують напрямки руху міжнародного інтегрування між країнами, двосторонні договори передбачають

розв'язання конкретних економічних проблем у сфері зовнішньоекономічних зв'язків.

Як правило, предметом двосторонніх договорів є:

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

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

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

Справедливий і недискримінаційний режим був уперше використаний як норма міжнародного права в Гаванській хартії 1948 р., у подальшому вдосконалювалася дана норма в проекті Конвенції про охорону іноземної власності, запропонованій ОЕСР у 1967 р., у третій Ломейській конвенції; в Конвенції про застосування Багатостороннього інвестиційного агентства, проекті ООН Кодексу поведінки ТНК. Посилання на справедливий і недискримінаційний режим отримало широке застосування в останні роки завдячуючи двостороннім угодам про заохочення і захист інвестицій. Суть даної норми в тому, що вона не відсилає до чинного зводу законодавчих актів і не передбачає конкретні норми, яких має дотримуватися приймаюча держава. Посилання на цей стандарт означає тільки нагадування про допуск у конкретній ситуації несправедливості. В оперативному плані дана норма створює законний, попередньо узгоджений зв'язок між зацікавленими країнами: механізм розгляду конкретних питань. Як захід для встановлення

Таблиця 2.2

**Ратифікація Україною міжнародних договорів, угод і конвенцій,
прийнятих Верховною Радою України**

Напрямки ухвалених угод	Скли- кання 1991— 1994 рр.	Скли- кання 1994— 1998 рр.	Скли- кання 1998— 2002 рр.	Разом
I. Акти про ратифікацію чи приєднання до багатосторонніх міжнародних договорів (конвенцій)	35	58	8	101
політико-правового змісту та з прав людини	11	17	2	30
соціально-економічного змісту	8	19		27
з питань охорони довкілля і природо-користування	7	12	2	21
про участь у міждержавних організаціях (об'єднаннях)	3	4	1	8
інші міждержавні угоди	6	6	3	15
II. Акти про ратифікацію, затвердження чи прийняття двосторонніх міжнародних договорів і угод	27	188	38	253
у сфері політико-правових відносин	24	42	16	82
з питань партнерства і взаємодопомоги	15	17	3	35
з прикордонних питань	1	4	2	7
з питань консульських зносин	5	5	5	15
з питань правової взаємодопомоги	3	11	2	16
з інших двосторонніх питань		5	4	9
У сфері соціально-економічних відносин	3	146	22	171
з питань власності та взаємного захисту інвестицій	2	33		35
з питань торговельно-економічного співробітництва	1	29	5	35
з питань уникнення подвійного оподаткування		28	9	37
з питань виробничої кооперації		9		9
з питань науково-технічного співробітництва		7	6	13
з питань працевлаштування		5		5
з питань соціального (пенсійного) забезпечення		7	1	8
З питань кредитування і лозик		28	1	29
Усього:	62	246	46	354

переговорного процесу і його ефективного використання даний стандарт стосовно ринку дуже зручний.

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

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

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

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

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

з виробництва автомобілів середнього класу. Тимчасово до 1 січня 2008 р. даному підприємству було надано такі пільги:

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

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

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

Адміністративне регулювання зовнішніх зв'язків здійснюється за допомогою таких важелів, як реєстрація суб'єктів зовнішньоекономічних зносин, реєстрація зовнішньоекономічних контрактів, розробка системи нетарифного регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, митне регулювання, оперативне регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Схематично це можна показати таким чином:

Реєстрація підприємств-учасників зовнішньоекономічної діяльності почалася в Україні з 1992 р. Вона мала повідомний порядок, тобто підприємство повідомляє про своє бажання зареєструватись, а не бере дозвіл, як практикувалось раніше. У статуті не потрібно вказувати всю номенклатуру видів зовнішньоекономічної діяльності.

Для реєстрації необхідно подати такі документи:

- заява на реєстрацію;

- нотаріально засвідчені копії установчих документів;
- для фізичних осіб — свідоцтво про реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності;
- для юридичних осіб без участі іноземного капіталу — статут, зареєстрований відповідно до законодавства;
- для юридичних осіб з участю іноземного капіталу — статут, свідоцтво про внесення до державного реєстру (Міністерство фінансів України);
- для об'єднань фізичних, юридичних осіб — установчі документи або угоди, на підставі яких створені ці об'єднання.

Подані документи розглядаються впродовж 25-ти робочих днів, починаючи від дати звернення. Зареєстрованим суб'єктам видається свідоцтво реєстрації з присвоєнням реєстраційного номера, який потім проходить у ліцензіях, митних деклараціях і т. д. Міністерство зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України не має права відмовляти у реєстрації подавцеві документів, якщо документи оформлено до вимог. Зареєстровані суб'єкти повинні інформувати Міністерство зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України про всі зміни впродовж 14-ти днів.

На сьогоднішній день реєстрація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в Україні припинена, але як адміністративний регулятор зовнішньоекономічної діяльності ця система існує в багатьох інших країнах світу.



Рисунок 2.2. Адміністративне регулювання зовнішньоекономічних зв'язків

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

Для того, щоб пройти реєстрацію, суб'єкт ЗЕД має подати в Міністерство зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України та його регіональні управління такі документи:

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

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

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

У разі нереєстрації подавачам видається обґрунтоване рішення про відмову.

З метою збалансованого розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і удосконалення інструментів реалізації зовнішньоекономічної політики країни в особливих випадках можуть застосовуватися заходи оперативного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, а саме: тимчасове призупинення зовнішньоекономічної діяльності та застосування індивідуального режиму ліцензування за порушення чинного законодавства України у сфері зовнішньоекономічних відносин.

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

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

- порушення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності податкового, валютного, митного та іншого законодавства у сфері зовнішньоекономічної діяльності;
- у разі виявлення валютних цінностей, розміщених із порушенням встановленого порядку на рахунках і вкладах за межами України;
- інших порушень законодавчих актів, проведення дій, які можуть зашкодити інтересам національної економічної безпеки.

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

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

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

До економічних регуляторів належать — розробка і встановлення податків у сфері зовнішніх зносин; затвердження порядку нагромадження і використання валютних коштів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; система розрахунків та кредитування експортно-імпортних відносин.

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

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

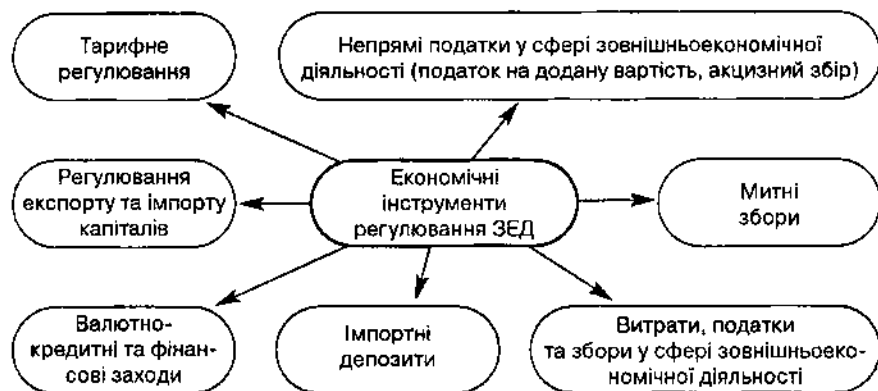


Рисунок 3.2. Характеристика економічних інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності

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

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

Тому критерієм визначення митних платежів повинен бути як об'єкт оподаткування, так і суб'єкт, тобто ті органи системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, які виконують контролюючі функції з нарахування чи сплати даного виду платежів. З огляду на це, під митними платежами потрібно розуміти ті види податків та зборів, які нараховуються у встановленому порядку при переміщенні через митний кордон країни товарів та інших предметів під контролем митних служб. Дана дефініція дозволяє чітко визначити не

тільки об'єкти оподаткування (товари, предмети та ін.), а й суб'єкти системи митного оподаткування, до яких належать, крім держави та митних органів, безпосередні платники податків та зборів, тобто юридичні та фізичні особи, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. При цьому слід акцентувати увагу на характерній особливості митних платежів, а саме: односторонньому руху вартості від юридичних та фізичних осіб до держави.

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

- фіскальні, тобто митні платежі, які є джерелом поповнення бюджету країни;

- стимулюючі, які спрямовані на розвиток національного виробництва;

- регулятивні, які формують обсяг та структуру експорту, імпорту, споживання.

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

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

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

Тому за юридичною природою митні платежі можна систематизувати на ті, які надходять згідно з Митним кодексом (мито та митний

збір), та платежі, що справляються відповідно до інших нормативних документів (податок на додану вартість та акцизний збір).

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

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

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

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

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

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

Відповідно до бюджетної класифікації, мито є податком на зовнішню торгівлю, а акцизний збір та податок на додану вартість — це внутрішні податки, що повністю відповідає положенням Ст. III ГАТТ «Внутрішні податки або інші внутрішні збори будь-якого типу», в якій констатується, що податок або збір, які застосовуються до вітчиз-

няних товарів та до подібних імпортованих товарів, стягуються або примусово стягуються у судовому порядку у випадку імпортованої продукції у час або в місці імпортування, повинні вважатися внутрішнім податком або збором.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Основні поняття і терміни: принципи зовнішньоекономічної діяльності, види зовнішньоекономічної діяльності, колізійні норми, суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, недержавні органи регулювання, Торгово-промислова палата України.

Контрольні запитання та завдання

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

Література

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.91 р. // Вісник Верховної Ради України. — 1991. — №29.

2. Про заходи щодо здійснення єдиної державної політики регулювання імпорту: Указ Президента України від 21.09.1994 р. // Урядовий кур'єр. — 1994. — Верес.
3. Про заходи щодо лібералізації експортної політики в Україні: Указ Президента України від 05.05.1994 р. // Урядовий кур'єр. — 1994. — Трав.
4. Бураковський І.А. Теорія міжнародної торгівлі. — К.: Основи, 1996.
5. Герчикова И.Н. Организация и техника внешнеэкономических операций на капиталистическом рынке. — М., 1992.
6. Кредисов А.И. Управление внешнеэкономической деятельностью. — К., 1996.
7. Рокоча В.В. Міжнародна економіка: теорія та політика. — К., 2000.
8. Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Международная экономика. — К., 1999.

Тема 3. Нетарифні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності

- 3.1. Суть та класифікація нетарифних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності.**
- 3.2. Характеристика системи кількісних обмежень експортно-імпортних операцій.**
- 3.3. Порівняльний аналіз використання імпоротної квоти і митного тарифу як засобів регулювання імпорту.**
- 3.4. Приховані методи протекціонізму.**

3.1. Суть та класифікація нетарифних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності

У сучасній практиці державного регулювання зовнішньої торгівлі поряд з тарифними заходами досить широко застосовуються й інші, не пов'язані з митним оподаткуванням інструменти зовнішньоторгівельної політики, які дістали назву нетарифних.

Доцільність розгляду нетарифних методів у даній роботі диктується кількома причинами. По-перше, в системі державного регулювання зовнішньоекономічних операцій як тарифні, так і нетарифні методи практично вирішують однаковий спектр завдань, тобто вони використовуються як альтернатива тарифам, від поповнення Державного бюджету до регулювання експортно-імпортних операцій, тому необхідно провести порівняльний аналіз застосування даних інструментів. По-друге, є цілий ряд економічних категорій, які використовуються як при митному, так і при нетарифному регулюванні (методи оцінки митної вартості товарів, митні формальності, товарна класифікація тарифів і под.). По-третє, митні органи відіграють суттєву роль у системі нетарифного регулювання, оскільки вони виконують контролюючу функцію даних заходів, особливо стосовно митного оформлення і митного контролю.

До поняття нетарифні обмеження включають цілу групу адміністративних, фінансових, кредитних, технічних та інших заходів, які обмежують імпорт та експорт товарів і послуг. Це може бути система ліцензування, квотування, створення невинуватених стандартів якості продукції, бюрократичні перешкоди в митних процедурах і под.

Особливістю використання нетарифних заходів регулювання є те, що вони застосовуються, як правило, органами державної влади країни і мають автономний характер, тобто не пов'язані з міжнародними зобов'язаннями країни. Тому їхні обсяги і методика застосування повністю регулюються національними органами і національними правилами. Це свідчить про підвищення ролі національного законодавства як регулятора міжнародних економічних зв'язків.

Нетарифні заходи застосовуються державою у випадках:

- різкого погіршення платіжного балансу країни, якщо від'ємне сальдо його перевищує 25% від загальної суми валютних зобов'язань країни;
- як джерело поповнення державного бюджету країни;
- досягнення максимального рівня, встановленого урядом країни, зовнішньої заборгованості (понад 50% валового внутрішнього продукту);
- значного порушення рівноваги з певних груп товарів на національному ринку;
- необхідності забезпечення певних пропорцій між імпортною і експортною сировиною у виробництві;
- великої різниці між цінами на національному та світовому ринках;
- необхідності здійснення заходів у відповідь на дискримінаційні дії інших держав;
- порушення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності правових норм даної діяльності, що встановлено законодавством країни;
- укладення міжнародних угод щодо добровільного обмеження експорту чи імпорту.

Як правило, всі держави використовують даний інструментарій обмеження зовнішньої торгівлі, але при цьому віддають перевагу певній групі інструментів. В Японії і в європейських країнах — це система ліцензування стосовно імпортерів, з обмеженням випуску ліцензій значно зменшується небажаний імпорт. У США час від часу вводяться санітарні стандарти, за якими забороняється ввезення аргентинської яловичини. Колумбія використовує «вимоги змішування», тобто імпортер сталі за кожну тонну ввезеної продукції зобов'язаний закупити таку саму кількість дорожчої вітчизняної сталі.

За оцінками деяких економістів, майже 80% нетарифних обмежень припадає на частку промислових товарів і тільки 20% — на частку сільськогосподарської продукції. При цьому в групі промислових това-

рів розподіл такий: транспортні засоби (близько 15%), хімічні вироби (10%), машини і обладнання, крім електрообладнання (7%), електрообладнання (6%). Під дію нетарифних обмежень підпадає близько 17% товарної номенклатури імпорту промислово розвинутих країн.

Найважливішими нетарифними обмеженнями є:

- державна монополія на зовнішню торгівлю, що забезпечує державні потреби тільки товарами вітчизняного виробництва;
- адміністративно-бюрократичне зволікання;
- складний валютний контроль і под.

Після Другої світової війни значення нетарифних бар'єрів стало зростати. Наприкінці 40-х — на початку 50-х років багато країн почали використовувати їх з метою дотримання суворого контролю за платежами з міжнародних угод у процесі формування післявоєнної економіки і виходу із стану загальної економічної відсталості. Починаючи з 50-х років внаслідок багатосторонніх переговорів вдалося значно знизити рівень тарифів, але нетарифні бар'єри залишилися і навіть укріпилися як інструмент обмеження зовнішньої торгівлі.

На сьогоднішній день не існує єдиної класифікації нетарифних обмежень. Так, за методикою П.Х. Ліндерта, частину цих бар'єрів можна віднести до законних регулюючих функцій держави, в той час як інші спрямовані на явну дискримінацію зовнішньоекономічних зв'язків. Тому він класифікує нетарифні обмеження таким чином:

- бар'єри, що мають за мету загальне обмеження імпорту;
- бар'єри, що спрямовані на торговельну дискримінацію окремих держав за допомогою стимулювання імпорту з інших держав;
- заходи, що обмежують або субсидують експорт.

Існує класифікація нетарифних методів регулювання за механізмами дії. Відповідно до неї нетарифні бар'єри підрозділяються на сім категорій:

- паратарифні заходи — це різні види митних зборів (крім мита), внутрішні податки, спеціальні цільові збори. Офіційно ці заходи не застосовуються з метою регулювання зовнішньої торгівлі, але разом з тим суттєво впливають на неї;
- міри контролю за цінами, які спрямовані на захист інтересів національних товаровиробників (компенсаційні й антидемпінгові процедури);
- фінансові заходи, які передбачають особливі правила здійснення валютних операцій для регулювання зовнішньої торгівлі;

- кількісне регулювання, тобто встановлення кількісних обмежень на ввезення і вивезення товарів;
- автоматичне ліцензування, тобто моніторинг обсягів і напрямків товаропотоків;
- державна монополія зовнішньої торгівлі;
- технічні бар'єри, тобто контроль за товарами, що імпортуються, відповідно до національних стандартів.

Найбільш поширеною є класифікація нетарифних обмежень, яку розроблено Секретаріатом ГАТТ. Вона включає п'ять груп регуляторів:

- участь держави в зовнішньоторговельних заходах (субсидування виробництва і експорту товарів, система державних закупівель товарів, державна торгівля в країнах з ринковою економікою);
- митні, адміністративні імпорتنі формальності (антидемпінгове мито, методи оцінки митної вартості товарів, митні і консульські формальності, товаросупровідні документи, товарна номенклатура зовнішньоекономічної діяльності);
- стандарти і вимоги, пов'язані з охороною здоров'я, промисловістю та технікою безпеки (в тому числі промислові стандарти, вимоги до упаковки і маркування товарів, санітарно-ветеринарні норми);
- обмеження, які закладаються в механізм платежу (імпорتنі депозити, прикордонний податковий режим, ковзні збори);
- кількісні обмеження імпорту і експорту.

Показниками ефективного використання нетарифних засобів регулювання зазвичай використовується один із таких індексів: індекс частоти, індекс покриття торгівлі, індекс впливу на ціни.

Індекс частоти показує частку тарифних позицій, які покриті нетарифними обмеженнями. Як правило, використовується для визначення рівня нетарифних обмежень, але не показує відносну важливість обмеження окремих статей імпорту та їх ефективність для економіки.

Індекс покриття торгівлі показує вартісну частку експорту та імпорту, що покриваються нетарифними обмеженнями. Недоліком даного індексу є те, що він недооцінює впливу найбільш інтенсивних нетарифних бар'єрів.

Індекс впливу на ціни — це співвідношення ціни світового ринку та ціни на товар, імпорт або експорт якого підпав під нетарифне регулювання. Недоліком даного індексу є те, що не вся різниця між національною і світовою ціною на товар залежить від нетарифних обмежень.

3.2. Характеристика системи кількісних обмежень експортно-імпорتنих операцій

З усіх різновидів нетарифних бар'єрів найбільшого поширення набули кількісні обмеження (qualitative restrictions), тобто адміністративні форми нетарифного державного регулювання торгового обороту, що визначають кількість і номенклатуру товарів, які дозволені до експорту чи імпорту.

Кількісні обмеження можуть використовуватися як автономно урядом окремої держави, так і на основі міжурядових рішень державних угруповань.

Кількісні обмеження охоплюють практично 50% продовольчих товарів, 50% пального і близько 100% текстильних виробів, які імпортуються промислово розвинутими країнами. Так, Німеччина встановлює квоти на імпорт вугілля, Франція — на нафту і нафтопродукти, Австрія — на вино і м'ясні консерви, Фінляндія на олію, нафту і нафтопродукти. Глобальне квотування імпорту використовують США, Канада, Мексика, Індія, Південна Корея. Одночасно США і країни ЄС за допомогою «добровільного» обмеження експорту регулюють поставки продукції текстильної, швейної, взуттєвої, чорної металургії, верстатів, побутової електроніки й автомобілів із менш розвинутих країн.

Кількісні обмеження за характером впливу на товарообіг принципово відрізняються від мита, податків та інших заходів протекціонізму, що обмежують ввезення товарів через механізм цін. Підвищення митних платежів призводить до підвищення цін на імпортні товари, знижується їхня конкурентоспроможність на даному ринку і таким чином скорочуються обсяги ввезення. Але дані заходи не обмежують виробника в питаннях виходу на зовнішній ринок, не встановлюють прямих адміністративних обмежень, які визначають кількість і номенклатуру товарів, що дозволяється до ввезення чи вивезення, не обмежують коло країн, куди можна експортувати чи імпортувати товари. Кількісні обмеження, навпаки, завжди є формою державного регулювання умов виходу підприємств на зовнішній ринок.

Ще одна відмінність між тарифами і кількісними методами обмеження полягає в тому, що мито завжди є обмеженням, тоді як квоти стають ним тільки за певних умов. Так, якщо імпорт товару підлягає оподаткуванню митом і підпадає під дію системи квотування, то мито

виконує обмежувальну функцію завжди і незалежно від обсягу введеного тарифу, а квота стає обмеженням тільки після того, як імпорту досягає обумовленого обсягу.

Нерідко перевага віддається імпортом квотам перед тарифними обмеженнями з декількох причин.

По-перше, така політика гарантує від подальшого збільшення витрат на імпорту, коли іноземна конкуренція жорсткішає. На початку Другої світової війни багато країн зіткнулося з погіршенням своїх конкурентних позицій за тодішнього офіційного валютного курсу. Це змусило їх вжити суворих заходів щодо вирівнювання платіжного балансу. Тут імпортна квота стає гарантом жорстко фіксованого обсягу імпорту. Якщо зростання конкурентоспроможності імпортованих товарів призведе до зниження їх цін, то це тільки прискорить скорочення імпортованих платежів. Тариф, навпаки, в разі зниження цін призведе до збільшення обсягу імпорту та його загальної вартості за умови, що внутрішній попит на імпортовані товари еластичний. Отже, запровадження тарифу ускладнює процес регулювання платіжного балансу.

По-друге, квоти мають переваги ще й тому, що надають урядові більшу гнучкість і владу в здійсненні економічної політики, у той час як підвищення ставок тарифу регламентується міжнародними торговельними угодами. Якщо галузі, які конкурують з імпортом, потребують високого рівня захисту, то уряд, за винятком окремих випадків, не може самостійно підвищити тариф. Простішим виявляється встановлення суворіших імпортованих квот. Органи державної влади вважають, що квоти полегшують виконання регулювальної функції і щодо вітчизняних фірм. У свою чергу, галузі, що потребують захисту, також віддають перевагу квотуванню імпорту, оскільки домогтися спеціальних ліцензійних привілеїв легше, ніж запровадити тариф, який править за джерело державного доходу.

По-третє, нетарифні методи вважаються політично більш припустимими, оскільки на відміну від тарифу не стають додатковим податковим тягарем для споживачів імпорту.

По-четверте, адміністративне застосування нетарифних методів значно простіше, тому що обмежити імпорту телевізорів до 100000 шт. шляхом введення імпортованої квоти значно простіше, ніж вирахувати ставку імпортованого тарифу, яка дасть можливість знизити імпорту до бажаного обсягу.

Отже, існує низка причин, з яких уряд та галузі, що потребують захисту, віддають перевагу імпортним квотам. Зазначимо, однак, що жодна з них не пов'язана з інтересами країни в цілому.

Головна мета застосування кількісних обмежень — це захист позицій національних виробників у тих випадках, коли інші види торговельно-політичних заходів є малоефективними. Підтримання високих цін на товари, а відповідно, й прибутки виробників є дієвим засобом витіснення іноземних конкурентів з національного ринку. Крім того, кількісні обмеження є засобом економічного тиску на інші країни з метою досягнення поступок у конкурентній боротьбі і на торгових переговорах.

В еволюції системи кількісних обмежень зовнішньоекономічних зв'язків можна виділити такі етапи.

Перший — 20—30-ті роки. Кількісні обмеження застосовуються як тимчасовий захід і в подальшому стають однією з важливих складових зовнішньоекономічної політики держави. В перше післявоєнне десятиліття вони використовуються більшістю держав і поширюються на велике коло товарів.

Другий — 40—50-ті роки. У цей період кількісні обмеження стають найбільш поширеним методом регулювання зовнішньої торгівлі, оскільки більшість країн у післявоєнні роки розв'язували проблеми централізації валютних надходжень, а також встановлення жорсткого контролю над ввезенням і вивезенням товарів в інтересах усієї національної економіки.

Третій — початок 60-х років. Сфера використання кількісних обмежень поступово звужується внаслідок проведення багатосторонніх переговорів і активізації діяльності міжнародних організацій у галузі міжнародної торгівлі. Але й донині кількісні обмеження є досить поширеним методом регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, особливо в країнах із нестабільною економічною ситуацією.

В Україні вперше режим ліцензування і квотування було застосовано стосовно експорту товарів у 1992 р. Майже 280 товарних позицій підпали під даний режим регулювання експорту. Тобто, практично всі потенційні товари, які можна було реалізувати на світовому ринку: продукція сільського господарства та хімічної промисловості, сировина, чорні й кольорові метали та вироби з них. Основна причина жорсткої системи нетарифного регулювання експорту полягала у великій

різниці між внутрішніми цінами та цінами світового ринку. Ціни з більшості товарних позицій формувалися на основі методів централізовано-планової моделі господарювання, тобто регулювались державою і залишались незмінними з часів Радянського Союзу. Цінова вилка давала змогу отримувати значні прибутки від продажу товарів на експорт.

У 1993 р. режим ліцензування і квотування зберігся на рівні попереднього року, при цьому основними власниками квот і ліцензій були уповноважені зовнішньоторговельні організації.

Уперше кількісні обмеження щодо імпорту в Україні почали застосовувати з 1994 р. Було чітко визначено товари, які підлягають регулюванню нетарифними методами, а саме:

- товари, експорт яких підлягає і квотуванню, і ліцензуванню;
- товари, експорт яких підлягає тільки квотуванню;
- товари, імпорт яких підлягає і квотуванню, і ліцензуванню;
- товари, імпорт яких підлягає тільки ліцензуванню.

У травні 1994 р. було прийнято Указ Президента України «Про заходи щодо лібералізації експортної політики в Україні», відповідно до якого значно скоротився перелік товарів, що експортувались у режимі застосування нетарифних методів регулювання. Так, перелік товарів що попадали під систему квотування, ліцензування було скорочено на 104 позиції. Даний нормативний документ (п.3) скасував інститут уповноважених організацій на експорт вугілля, аміаку, етилену, метану, мінеральних добрив, бензину і чорних металів, при цьому Міністерство зовнішньоекономічних зв'язків дістало можливість проводити аукціони щодо реалізації квот через Українську фондову біржу.

У 1995 р. було знято перелік товарів, імпорт яких попадав під режим квотування і ліцензування. Режим ліцензування товарів на імпорт поширювався на такі товарні групи, як шлак, хімічні засоби захисту рослин, фармацевтичні продукти, ветеринарні препарати, мінеральні добрива, косметичні препарати та засоби особистої гігієни. Було знято також і перелік товарів, експорт яких підлягає ліцензуванню, а кількість товарних позицій, що попали під режим квотування і ліцензування, було значно скорочено. Даний режим залишився тільки на зерновій культурі, руді й концентрати дорогоцінних металів, дорогоцінне та напівдорогоцінне каміння, відходи та брухт чорних, кольорових та дорогоцінних металів.

Значне скорочення нетарифних заходів регулювання експортно-імпортних операцій було пов'язане з тим, що Україна почала активно залучати до своєї економіки кредити міжнародних економічних організацій (МВФ, Світовий банк, ЄБРР), а однією із умов отримання таких кредитів було значне скорочення системи нетарифного регулювання зовнішньоторговельних операцій.

У 1996 р. список товарів, експорт яких підлягав квотуванню та ліцензуванню, було скорочено з сільськогосподарської продукції (10.01—10.08). Це призвело до того, що сільськогосподарські біржі втратили монопольне право реалізації даних товарів за відсутності системи квот і ліцензій. Квотування і ліцензування експорту залишилось стосовно таких товарних груп, як руди і концентрати дорогоцінних металів, дорогоцінне та напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали, відходи та брухт дорогоцінних металів, оплакованих дорогоцінними металами.

До переліку товарів, імпорт яких підлягав ліцензуванню, у 1996 р. було включено, зокрема, хімічні засоби захисту рослин, фармацевтичні продукти, ветеринарні препарати, препарати косметичні та засоби особистої гігієни.

Упродовж трьох останніх років режим ліцензування і квотування товарів на експорт залишався в основному незмінним. Практично він поширювався на обмежену кількість товарних позицій: руди і концентрати дорогоцінних металів, дорогоцінне та напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали та відходи дорогоцінних металів. Незмінним також залишався і перелік товарів, які підлягали ліцензуванню при імпорті, — хімічні засоби захисту рослин, фармацевтичні, ветеринарні й косметичні препарати, засоби особистої гігієни. Даний список у 1998 р. було доповнено платівками, стрічками та іншими носіями для запису звуку, але в 1999 р. з даного доповнення залишилися тільки матриці і форми для виготовлення фонограм.

Отже, Україна за роки своєї незалежності досить активно використовувала кількісні обмеження з метою регулювання експортно-імпортних операцій.

У сучасній торговельно-політичній практиці використовуються три основні види кількісних обмежень імпорту (експорту): квотування (контингентування); ліцензування; добровільне обмеження експорту.

Квотування і контингентування. Найбільш поширеною формою нетарифного регулювання є квоти або контингенти. Ці два поняття

мають практично одне й те саме значення з тією різницею, що поняття контингенту використовується для позначення квот сезонного характеру. Квотування являє собою обмеження ввезення іноземних (вивезення національних) товарів, яке визначається кількістю, обсягом чи сумою на певний період.

За напрямком дії квоти розподіляють на експортні і імпортні. Експортні квоти використовуються країною для запобігання вивезенню дефіцитних для даної країни товарів, а також у випадку значної різниці між національними і світовими цінами. Імпортні квоти вводяться для захисту національного виробника, досягнення збалансованості платіжного балансу, регулювання попиту й пропозиції на національному ринку, а також як захід проти дискримінаційних дій інших держав.

Держава видає обмежену кількість ліцензій, які дозволяють ввезення і забороняють неліцензований імпорт. Якщо обсяг ліцензованого імпорту плюс власна пропозиція товарів менша, ніж попит на внутрішньому ринку, то квота не лише зменшує обсяг імпорту, а й призводить до перевищення внутрішніх цін над світовими, за якими власники ліцензій закупають товари за кордоном. У цьому контексті імпортні квоти аналогічні тарифним обмеженням.

Річ у тім, що на відміну від інших торговельно-політичних заходів цієї групи, вони безпосередньо регулюють зовнішньоторговельний оборот за допомогою адміністративного втручання держави у сферу зовнішньоекономічних зв'язків, тому інколи їх називають «режими дозволу».

За охопленням квоти поділяються на:

1. Глобальні — контингенти (квоти), що встановлюються щодо товару без зазначення конкретних країн, куди товар експортується, або з яких він імпортується. Мета використання даного виду квот — забезпечення необхідного рівня внутрішнього споживання; обсяг їх вираховується як різниця між внутрішнім виробництвом і споживанням товару.

2. Групові — квоти, що встановлюються щодо товару з визначенням груп країн, куди товар експортується, або з яких він імпортується. Даний вид квот створено з метою стимулювання або навпаки зменшення товаропотоку з окремих країн та угруповань.

3. Індивідуальні — квоти, що встановлюються щодо товару з визначенням конкретної країни, куди товар може експортуватись, або з

якої він може імпортуватись. Такі квоти встановлюються на підставі двосторонніх угод, які дають основні переваги в експорті чи імпорті товару до певної країни.

З кожного виду товару може встановлюватись тільки один вид квот.

Ліцензування. Іншим видом кількісних обмежень є ліцензування. Під ліцензією (licensing) розуміють систему дозволів, які видаються державними органами на експорт чи на імпорт товарів у встановленій кількості за певний проміжок часу. Тобто ліцензійний порядок — це заборона вільного ввезення чи вивезення товарів. Імпорт (експорт) може відбуватись тільки за спеціальним дозволом — ліцензією. Ліцензія — дозвіл на ввезення чи вивезення товарів, продукції, різних послуг.

Ліцензування може бути складовою процесу квотування (у даному контексті його економічний зміст збігається з квотуванням) або самостійним інструментом державного регулювання. У першому випадку ліцензія є тільки документом, який підтверджує право вивозу або ввезення товару в рамках певної квоти; в іншому — він має ряд конкретних форм. У даній ситуації ліцензії поділяються на:

1. Відкриті (індивідуальні) — дозвіл на експорт (імпорт) товару протягом певного часу (але не менше одного місяця) з визначенням його загального обсягу.

2. Разові (індивідуальні) — разовий дозвіл, що має іменний характер і видається для здійснення кожної окремої операції конкретним суб'єктам ЗЕД на період не менший, ніж той, що є необхідним для здійснення експортної (імпортної) операції.

3. Генеральні — відкритий дозвіл на експортні (імпортні) операції з певного виду товару та (або з певною країною чи групою країн) протягом періоду дії режиму ліцензування з цього товару.

Необхідно зазначити, що з кожного виду товару встановлюється тільки один вид ліцензії.

Ліцензуванню підлягають:

1. Угоди щодо продукції, робіт та послуг, які включені до переліку товарів державного призначення.

2. Угоди на експорт чи імпорт залежно від країни.

3. Продукція підприємств, які припускаються недобросовісної конкуренції чи наносять своїми діями збитки державі.

Добровільне обмеження експорту застосовується, як правило, під політичним тиском уряду, або керівництва угруповання країн, куди

імпортується товар, які можуть застосовувати односторонні обмежувальні заходи на імпорт у випадку відмови на добровільне обмеження експорту, який наносить збитки її місцевим виробникам. Таким чином, добровільне обмеження експорту (voluntary export restraint — VER) це кількісне обмеження експорту, що ґрунтується на зобов'язанні одного з партнерів із торгівлі обмежити або не розширяти обсяг експорту, прийнятий у рамках офіційної міжурядової або неофіційної угоди про встановлення квот на експорт товару.

Слід зауважити, що даний інструмент зовнішньоторговельної політики досить часто використовується економічно розвинутими країнами стосовно до своїх конкурентів. Так, у різні роки, на різні терміни і в різних обсягах Японія була змушена встановити добровільне обмеження свого експорту легкових автомобілів (у США), самоскидів (в ЄС), верстатів (у США і ЄС), напівпровідників і тканин (у США), тканин з поліестеру (в Канаду), тканин із синтетичного волокна і бавовняних тканин (в ЄС), металевої посуду і столових приборів (у дуже багато країн світу), гончарних виробів (у США, Велику Британію і Канаду) (Іванов О.В. Система государственного регулирования экспорта и импорта в Японии // Внешняя торговля. — №10—12. — 1998. — С.32).

Найбільшого поширення добровільне обмеження експорту отримало у взаємовідносинах між США, Японією і Європейською спільнотою. Так, Японія добровільно обмежує свій експорт автомобілів і сталі в США, телевізорів — у Велику Британію, Бельгію, Голландію та Люксембург. За оцінками американських спеціалістів, добровільне обмеження експорту в Японії в 60—70-х роках було за вартістю рівнозначне 17% експортного мита на текстиль, 5% на телевізори, 12% на фанеру. Країни ЄС добровільно обмежують свій експорт труб і тюбінгів до Сполучених Штатів Америки.

Україна також підпала під дію даного нетарифного обмеження. Так, обсяги експорту металопрокату, текстильної продукції та кольорових металів з України до країн ЄС регулюються Угодою між Урядом України і ЄС.

Експорт до США таких товарів, як текстильна продукція, феросилікономарганець, окремі категорії металопрокату також підпадає під дію добровільного обмеження експорту. До Індонезії квотуються експорт гарячокатаного прокату із заліза нелегірованої сталі.

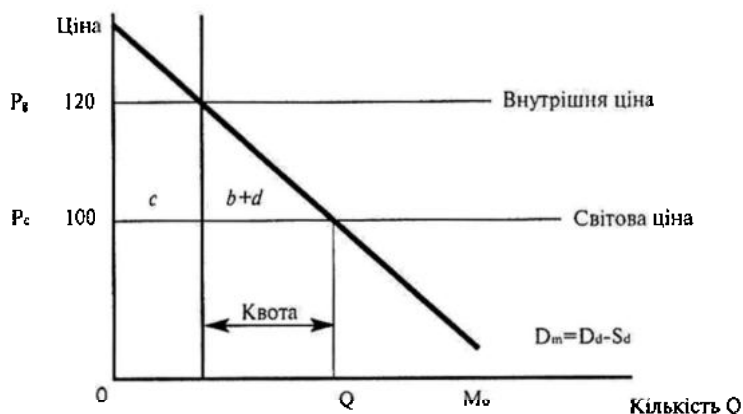


Рисунок 2.3. Імпортна квота в умовах вільної торгівлі.
Національний ринок імпортованих телевізорів

світового, протистоїть крива пропозиції, що дорівнює вітчизняній кривій пропозиції плюс фіксований розмір квоти. Немоżliвість задовольнити весь попит за ціною світового ринку призводить до підвищення рівня внутрішніх цін на телевізори, у даному випадку до 120 дол.

За умов вільної конкуренції результати впливу квоти і тарифу на рівень добробуту ідентичні. На рис. 1.3 бачимо, що квота спричинила зростання вітчизняного виробництва з рівня Q_0 до Q' ; чого це коштувало країні, показує ділянка b , оскільки граничні витрати виробництва вітчизняних телевізорів зросли при цьому до 120 дол., а за відсутності квоти цей товар можна було придбати за кордоном за ціною 100 дол. Поряд із цим, споживачі зазнають втрат, які дорівнюють площі ділянки d , що не виражає чийогось виграшу.

Як і у випадку з імпортним митом, скорочення надлишку споживання становитиме суму сегментів $a+b+c+d$. Сегмент a — ефект перерозподілу, b — ефект захисту, c — ефект доходів, d — ефект споживання. Чисті національні втрати складатимуться з ділянок b і d . Ефект перерозподілу має ті самі економічні наслідки, що й у разі застосування імпортного мита — перерозподіл доходів від споживачів до національних виробників.

Відмінність від використання імпортної квоти порівняно із застосуванням імпортного тарифу є інтерпретація ефекту доходів c . У разі

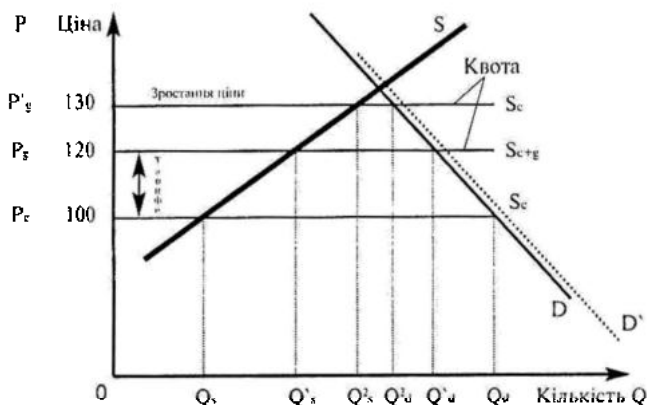


Рисунок 3.3. Наслідки від збільшення попиту при застосуванні імпортової квоти

застосування імпортного мита він полягає у перерозподілі доходів від споживачів до Державного бюджету. У випадку ж імпортової квоти додаткові доходи також перерозподіляються від споживачів, але не до Державного бюджету, а на користь імпортерів, які в рамках квоти мають можливість купити ($Q'_d - Q'_c$) за низькою світовою ціною P_c (100 дол.) і перепродати його споживачам за більш високою внутрішньою ціною P_s (120 дол.). У результаті додаткові доходи отримають імпортери. При цьому ВАРТО зауважити, що частину доходів від націнки на дозволений імпорту отримує держава через систему розподілу квот на імпорту чи експорту у країні.

Різниця від застосування імпортного тарифу та імпортової квоти полягає не тільки в різному економічному змісті ефекту перерозподілу, а й в різній силі обмежувального впливу, які здійснюють на імпорту тариф та квота. Припустимо, що Уряд розглядає два варіанти обмеження імпорту за допомогою тарифу чи квоти. Введення імпортного мита у розмірі 20 дол. підвищить внутрішню ціну товару до рівня P_i і зменшить імпорту до $Q'_d - Q'_c$. Введення імпортової квоти в тому самому розмірі $Q'_d - Q'_c$, що й зниження імпорту від введення мита підвищить внутрішню ціну до рівня P_s , яка дорівнює P_i . На перший погляд, результат при застосуванні цих інструментів обмеження імпорту однаковий. Припустимо, що з яких-небудь причин внутрішній попит на товар зріс з D до D_i , але під захистом тарифу внутрішня ціна P_i

залишається незмінною при збільшенні імпорту на величину $Q_4 - Q'_4$ (див. рис.3.3). Зростання попиту на товар призвело до збільшення його імпорту. У разі імпоротної квоти зростання попиту на таку саму величину призведе до зовсім іншого економічного ефекту.

Оскільки головне завдання квоти зберегти не ціни, а обсяги імпорту на певному рівні, внаслідок підвищення попиту внутрішня ціна на товар збільшиться до рівня P^g . Внутрішнє виробництво зросте до $Q2s$, а споживання становитиме $Q2_4$. При цьому величина імпорту залишиться незмінною в рамках квоти, тобто $Q'_4 - Q'_s = Q2_4 - Q2s$. Зростання попиту на товар спричинило збільшення його внутрішньої ціни. Висновок полягає в тому, що у разі зростання попиту на товар імпортна квота має більш обмежувальний характер, ніж імпортне мито, оскільки дає змогу утримувати імпорт у заданих обсягах.

Імпортна квота найпривабливіша в умовах вільної конкуренції, однак якщо квота провокує монопольну владу або якщо імпортні ліцензії розміщуються неефективно, то вона стає небезпечною.

Імпортна квота коштує країні значно дорожче, ніж еквівалентний тариф, якщо стає причиною монополізації внутрішнього ринку. Панівна фірма у вітчизняній промисловості не може набути монопольної влади від запровадження заборонного тарифу, оскільки їй протистоїть еластична конкурентна пропозиція за ціною, що дорівнює світовому рівню плюс тариф. Проте за умов квотування імпорту вітчизняну фірму не лякає роздування цін, оскільки вона певна, що обсяг поставок

Таблиця 1.3

Відмінності досліджуваних інструментів регулювання зовнішньої торгівлі

Показники	Імпортне мито	Імпортна квота
Ефект доходу	Перерозподіл доходу від споживачів до державного бюджету	Перерозподіл доходу від споживачів до фірм, що імпортують товари
Зростання внутрішнього попиту на товар	Збільшує імпорт	Підвищує внутрішню ціну
Адміністративний ефект	Справляння є функцією системи митних органів	Потребує створення системи розподілу імпортних ліцензій
Обтяжувальний ефект	Залежить від коливання імпортних цін	Обмежує імпорт заданим обсягом

конкурентного закордонного продукту не перевищить розміру квоти. У результаті квота дає змогу монопольній вітчизняній фірмі за нееластичної кривої попиту одержувати монопольні прибутки завдяки встановленню високих цін. Отже, квота, яка провокує монопольну ситуацію на внутрішньому ринку, призводить до встановлення надмірно високих цін, до зниження обсягів випуску продукції і несе як наслідок більші національні втрати, ніж від тарифу.

Квота може завдати країні більших втрат, ніж тариф і в тому випадку, коли стає причиною монопольного становища іноземних експортерів. Така неординарна ситуація виникла в результаті угоди про добровільне обмеження експорту, запропонованої Сполученими Штатами Америки азіатським та іншим іноземним імпортерам на початку 60-х років XX ст. Для послаблення протекціоністського тиску з боку парламентського лобі уряд США вирішив використати квоти і подібні до них інструменти торговельної політики спочатку щодо імпорту текстилю, а згодом сталевого прокату і низки інших товарів. Однак щоб уникнути незручності від запровадження імпортних мит країною, що як і раніше претендувала на роль лідера в русі за вільну торгівлю, США примусили іноземних постачальників самостійно розподілити між собою єдину лімітовану квоту на експорт своєї продукції на американський внутрішній ринок. Результатом стало квотування американського імпорту, але виграв від підвищення цін на американському внутрішньому ринку потрапив до кишень імпортерів. Як підсумок національні втрати, еквівалентні втратам від тарифу, плюс втрата виграшу від підвищення цін.

Дієвість системи ліцензування і квотування та її вплив на розвиток національної економіки залежать від того, яким чином проходить надання права на здійснення експорту чи імпорту товарів, тобто видання квот і ліцензій.

За умов перехідної економіки держава змушена визначати порядок ліцензування і квотування, виходячи зі становища суб'єктів господарської діяльності.

Розподіл ліцензій провадиться:

1. За системою явної переваги.
2. За «методом витрат».
3. Аукціон на конкурентній основі.

За системою явної переваги держава закріплює ліцензії за певни-

ми фірмами без попередніх заявок чи переговорів. Найчастіше ці ліцензії надаються найбільш авторитетним фірмам (або безпосереднім виробникам), причому в обсязі, відповідному до їх частки в сумарній величині експорту цієї продукції країни. Яскравим прикладом такого розподілу є розподіл нафтових імпорتنих ліцензій в Америці з 1959—1973 рр., коли ліцензії на імпорт, що приносили щорічно за рахунок підвищення внутрішніх цін мільярди прибутки, безкоштовно розподілялись між нафтовими компаніями на підставі їх частки в нафтовому імпорті до 1959 р. Ця практика мала політичну мету, що полягала в компенсації пониження дозволеного імпорту для компаній, що орієнтувались на іноземну нафту. Це знизило небезпеку їх лобістського тиску в бік ліквідації імпорتنих квот, які, у першу чергу, підтримували американські фірми, що конкурували на внутрішньому ринку з імпортною нафтою. В даному прикладі перерозподіл доходу було зроблено на користь нафтових компаній, що загалом не дало ніякої користі для країни. В Україні ця система застосовується при розподілі ліцензій на експорт товарів.

Надаючи ліцензії за «методом витрат», держава змушує претендентів конкурувати на неціновій основі. Наприклад, «раніше прийшов — раніше отримав». Це призводить до того, що отримують ліцензії господарюючі суб'єкти, які ближче до структур, що ведуть цей розподіл. Інші витрачають час у чергах, на оформлення різних бюрократичних документів і т. ін.

Ще одним прикладом може слугувати розподіл ліцензій на імпорт промислової сировини залежно від кількості виробничих потужностей. Це призводить до втрат ресурсів у результаті надмірного інвестування в обладнання, яке, здебільшого не використовується, а існує тільки в надії отримати більшу кількість ліцензій.

Отже, це потребує від претендентів обґрунтування своїх претензій, призводить до значних витрат часу та коштів на налогодження контактів із державними відповідальними особами, а також на хабарі для них.

Найсправедливішим та ефективним є аукціон квот на конкурентній основі. Аукціони бувають відкриті й закриті. У публічному аукціоні мають право брати участь усі бажаючі господарюючі суб'єкти. В Україні аукціонний продаж експортних квот провадиться на фондовій біржі щотижнево.

Квоти на експорт виставляє Міністерство економіки України на аукціонні торги у вигляді лотів. У 1993 р. торги проводились на пони-

ження із встановленням початкової ціни лота на рівні суми експортного мита, але не нижче 50% початкової ціни лота. З 1994 р. торги проводяться на підвищення ціни лота. Експортна поставка має бути обумовлена за три місяці, в іншому разі результати торгів анулюються.

Отже, на сьогоднішній день у суб'єкта ЗЕД існує три шляхи отримання квоти чи ліцензії на експорт товару: отримання державного замовлення чи державного контракту, за якого квота і ліцензія видаються безкоштовно; можна отримати експортну квоту і ліцензію у Міністерстві економіки України, оплативши повністю експортне мито; можна купити квоту на аукціоні і безкоштовно стати власником ліцензії.

3.4. Приховані методи протекціонізму

Кількісні обмеження є альтернативою тарифів при регулюванні зовнішньоекономічної діяльності, однак існують інші нетарифні методи, які застосовуються стосовно імпорتنної продукції паралельно із системою митного регулювання. Контроль за застосуванням деяких із них покладено на митні органи. Дану групу нетарифних обмежень інколи називають «прихованими методами протекціонізму».

За деякими оцінками, існує декілька сотень видів прихованого протекціонізму, за допомогою яких країни в односторонньому порядку обмежують імпорт чи експорт. Їх можна класифікувати на чотири основні групи:

- політика державних закупівель;
- внутрішні податки і збори;
- вимоги національного вмісту;
- технічні бар'єри.

Політика в рамках державних закупівель (state procurements) — це один із методів прихованого протекціонізму, який базується на тезі «купівля тільки вітчизняних товарів». Тобто, державні органи і підприємства можуть купувати певні товари лише в національних виробників, навіть якщо вони дорожчі, ніж імпортні.

З певною періодичністю більшість країн світу використовує даний метод нетарифного регулювання національного ринку, аргументуючи це вимогами національної безпеки. Американський уряд за Законом 1933 р. «Акт «купуй американське» сплачував на 12% більше для това-

рів військово-промислового комплексу американським постачальникам у порівнянні з іноземними. У 1998 р. уряд Росії прийняв рішення, щоб усі державні чиновники «пересіли» з іномарок на автомобілі російського виробництва.

Внутрішні податки і збори (domestic taxes and charges) спрямовані на підвищення ціни реалізації імпортного товару з метою втрати його конкурентоспроможності. Вживати даний захід можуть як центральні, так і місцеві органи державної влади. Податки можуть бути прямими (податок на промисел, податок на продаж імпортних товарів) або непрямими (податок на додану вартість, акцизний збір, збори за митне оформлення, портові збори).

Внутрішні податки і збори відіграють дискримінаційну роль тільки в тому разі, якщо вони накладаються виключно на імпортні товари, тобто стосовно національних товарів діє зовсім інша система оподаткування. Якщо країна ставить за мету створити рівні стартові умови для конкуренції національних та імпортних товарів, то діє однакова система оподаткування.

Розв'язуючи проблему захисту національного ринку від конкуренції іноземних товарів, уряди деяких країн заохочують заміну імпорту внутрішнім виробництвом, запроваджуючи місцеві вимоги до певних галузей. Ці обмежувальні бар'єри дістали назву «вимоги про вміст місцевих компонентів» (local content requirement). Суть їх полягає в тому, що держава законодавчо встановлює певний відсоток вартості товару, який мусить забезпечуватися місцевим виробництвом. Як правило, вимоги вмісту національних компонентів використовуються країнами, що розвиваються, які провадять політику імпортозаміщення, тобто намагаються реалізувати економічний потенціал країни з метою подальшої відмови від імпорту. Розвинуті країни також застосовують даний захід для запобігання розміщення факторів виробництва, аби зберегти в країні певний рівень зайнятості.

Сертифікація експортно-імпоротної продукції. Більшість засобів нетарифного регулювання виникли як інструменти зовнішньоторговельної політики, причиною ж технічних бар'єрів стало існування різниці між національними промисловими стандартами, системами виміру та інспекцій якості, вимогами технічної безпеки, санітарно-ветеринарними нормами, правилами маркування та упаковки товарів. Але з часом їх використання отримало явно протекціоністський характер. Тобто

технічні бар'єри стали одним із активних елементів системи перешкод на шляху імпорту до країни. Активізація у використанні цього інструменту пояснюється тим, що дані перешкоди, по-перше, досить складно виявити, по-друге, вони по-різному діють стосовно до різних країн і товарів. Чим складніший за технічними параметрами товар, тим простіше створити систему перешкод для його імпорту до країни. У 60-ті роки зовнішньоторговельний оборот між Великою Британією, Францією та ФРН через неузгодженість технічних норм втратив близько 1/3 номенклатури електротехнічних виробів.

Існування суперечності, за якої, з одного боку, конкуренція змушує дедалі частіше використовувати технічні бар'єри як засіб зовнішньоторговельної політики, а з іншого — інтернаціоналізація господарського життя диктує необхідність уніфікації норм і правил стосовно товарів, призвело до того, що технічні бар'єри стали об'єктом міжнародних переговорів, як на двосторонньому рівні та на рівні інтеграційних об'єднань (ЄС), так і в рамках міжнародних організацій ГАТТ /СОТ/, ЮНКТАД.

Починаючи з 60-х років, країни ЄС проводять консультації щодо технічних норм і стандартів. У 1969 р. було прийнято програму поетапного усунення технічних бар'єрів у рамках співдружності. З 1972 р. діють перші 12 директив, які встановили єдині для країн Співдружності стандарти на побутове електрообладнання, миючі засоби, трактори, текстильні вироби та ряд інших товарів. В Європейському Союзі технічні стандарти спрямовані на досягнення кількох основних цілей, серед яких зокрема: раціоналізація виробництва та запровадження, узгодженість продукції, сприяння безпеці продукції та захист споживачів.

У рамках «Токійського раунду» ГАТТ було підписано Кодекс із стандартів. Мета даного законодавчого акту — уникнення дискримінаційного використання стандартів, вимог до пакування і маркування товарів, систем сертифікації і випробування якості товарів. Передбачається, що вони мають формуватися і використовуватися таким чином, щоб не перешкоджати міжнародній торгівлі. Для цього стосовно імпортованих товарів доцільно використовувати ті самі стандарти, адміністративні процедури і вимоги сертифікації, що й до товарів національного виробництва. У зв'язку з цим країни взяли на себе такі зобов'язання:

- не використовувати стандарти і технічні регламенти з протекціоністською метою, а при їх розробці враховувати існування міжнародних стандартів;

- надавати товарам країн-учасниць національний режим стосовно до дії стандартів і технічних регламентів;

- не дискримінувати інші держави стосовно доступу до національних методів випробовування і систем сертифікації товарів;

- забезпечити там, де це можливо, визнання державними органами країн-учасниць результатів випробовування, сертифікатів і знаків відповідності стандартам, які видаються компетентними органами інших держав.

Положення Угоди зобов'язує всіх учасників доводити до відома про нововведення у стандартах (так звана «нотифікація»), які відрізняються від міжнародних або потенційно можуть значно впливати на торгівлю інших країн-учасниць, а також нові системи сертифікації. Для цього в кожній країні-учасниці має бути створена довідково-інформаційна служба, яка зобов'язана надавати інформацію будь-якій державі-учасниці Угоди.

Країни-учасниці Угоди з технічних бар'єрів на вимогу ГАТТ привели своє національне законодавство у відповідність до неї. Але на практиці більшість країн зберегла різні специфічні обмеження, які мають дискримінаційний характер. Це передусім стосується економічно розвинутих країн світу (США, Японії, країн ЄС, Швеції, Норвегії, Австралії). За період з 1980 по 1989 рік Секретаріатом ГАТТ було розглянуто майже 100 скарг із питань введення технічного регулювання і систем сертифікації безпосередньо від країн ЄС і 333 скарги від окремих країн Співдружності.

В останні роки серед технічних бар'єрів найбільш поширеними стають вимоги і норми, пов'язані з безпекою товарів, серед яких особлива роль відводиться дотриманню санітарно-гігієнічних норм і вимог. В основному вони діють стосовно імпорту сільськогосподарських товарів, харчових продуктів, тварин, медикаментів, предметів парфумерії та косметики, ядохімікатів та деяких інших товарів.

Усі ці норми формально не пов'язані з зовнішньоторговельною політикою і спрямовані на охорону здоров'я населення, тваринного і рослинного світу, але вони є досить серйозною перешкодою на шляху імпорту. Як й інші засоби прихованого протекціонізму, санітарно-гігієнічні норми і стандарти використовуються як до товарів іноземного,

так і національного походження. Дуже важливо довести, що є причиною застосування конкретної норми — захист здоров'я споживачів чи захист позицій національних виробників. Вирішальним у даному разі є порівняння впливу конкретної норми на національну продукцію та на імпортований товар.

Проводячи зовнішньоекономічну політику, кожна країна світу передбачає створення системи заходів щодо захисту національного ринку від неякісних товарів. Підґрунтям для побудови даної системи є сертифікація експортно-імпортованої продукції на відповідність вимогам безпеки країни залежно від групи товарів, якісні характеристики встановлюються національними органами контролю загальноприйнятими у торговельній практиці способами: за національним стандартом, технічними умовами, за зразком, за описом, за попереднім оглядом, за вмістом окремих речовин, за виходом готового продукту, за натуральною масою, за екологічними ознаками тощо.

Існування певних відмінностей у санітарно-технічних нормах різних країн спонукають до створення санітарно-ветеринарних служб, які регламентують ввезення товарів, вимагають від експортера надання сертифіката, який містить детальні дані про виробництво товару, його склад, технічні параметри. Разом з тим вони можуть відмовити у визнанні даного сертифіката і примусити експортера проводити тривалу і дорогую експертизу в даній країні. Все це, без сумніву, дискримінує іноземну продукцію.

У рамках ЄС було прийнято спеціальну директиву, відповідно до якої до торгової мережі допускається тільки та продукція, яка не несе загрози для здоров'я і життя споживачів. Виробники повинні інформувати покупців про можливий ризик. За допуск на ринок небезпечних товарів накладаються великі штрафи.

Незважаючи на те, що в рамках міжнародних організацій, таких як Всесвітня організація здоров'я (ВОЗ), Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО), а також СОТ робляться спроби з вироблення уніфікованих принципів і норм у даній сфері (у 1975 р. ВОЗ прийняла «Схему атестації фармацевтичних продуктів, які є об'єктом міжнародної торгівлі»). Країни, які приєдналися до схеми, погодилися з тим, що імпортований товар мусить мати сертифікат, який видано компетентними організаціями країни експорту, на основі якого країна, що імпортує товар, вирішує питання його допуску на національ-

ний ринок), використання всього комплексу санітарно-ветеринарних норм у торговельно-політичних цілях багатосторонніми міжнародними угодами не регламентується, тобто ці норми стають заходом конкурентної боротьби за ринки. При цьому варто наголосити на такій закономірності: чим вищий рівень економічного розвитку країни, тим жорсткіші санітарно-гігієнічні вимоги передбачено стосовно імпорту.

Відповідно до статті 18 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», товари, що імпортуються на територію України, підлягають обов'язковій сертифікації на їх відповідність фармакологічним, санітарним, фітосанітарним, ветеринарним та екологічним нормам, якщо такі вимоги діють і щодо аналогічних товарів національного виробництва згідно з Законом України.

У разі імпорту товарів, що не мають аналогів в Україні, суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, який здійснює імпорт (або іноземний суб'єкт господарської діяльності), який здійснює експорт, повинен пред'явити сертифікат, що засвідчує відповідність фармакологічних, санітарних, фітосанітарних, ветеринарних та екологічних характеристик цього товару чинним міжнародним та національним стандартам та вимогам країни, яка є провідною в експорті цього товару. Світова практика свідчить, що випробування на відповідність нормам безпеки проводиться за рахунок коштів фірм виробника або за її дорученням — резидентом.

Іноземні суб'єкти господарської діяльності можуть пред'явити сертифікати, що засвідчують відповідність товару стандартам і вимогам, які діють у країні іноземного експортера, у тому разі, якщо Україна уклала угоду з відповідною державою про взаємне визнання результатів випробувань і сертифікації продукції.

Державний комітет з стандартизації, метрології та сертифікації України наказом №95 від 30 червня 1993 р. (zareestrovano в Міністерстві юстиції України 19 серпня 1993 р. за №112) затвердив Перелік продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні. 10 травня 1994 р. спільним наказом №107/126 (zareestrovano в Міністерстві юстиції України 19 травня 1996 р. за №103/312) Державний комітет з стандартизації, метрології та сертифікації України затвердив Порядок ввезення на митну територію України товарів, які імпортуються та підлягають в Україні обов'язковій сертифікації. Дія цього Порядку поширюється на підприємства, установи і організації, що діють на території

України, незалежно від форм власності та видів діяльності, а також на громадян — суб'єктів підприємницької діяльності.

Підтвердження відповідності товарів, що ввозяться на митну територію України, обов'язковим вимогам чинних у державі нормативних документів з питань стандартизації та сертифікації продукції здійснюється шляхом сертифікації товарів в Українській державній системі сертифікації продукції — УкрСЕПРО (далі — Система) або визнання Системою документів, що підтверджують відповідність товару зазначеним вимогам і видані на ці товари за кордоном (далі — іноземний сертифікат).

Правила сертифікації товару та визнання іноземних сертифікатів встановлюється нормативними документами Системи, що затверджуються Державним комітетом України з стандартизації, метрології та сертифікації. Сертифікат відповідності в Системі видається тільки у випадках, якщо продукція випускається за нормативним документом, що зареєстрований згідно з Положенням про державну санітарно-гігієнічну експертизу проектів нормативної документації в органах, установах та закладах державної санітарно-епідеміологічної служби та за наявності гігієнічного висновку державної санітарно-гігієнічної експертизи на вітчизняну та імпортовану продукцію.

Документами, що підтверджують відповідність товару обов'язковим вимогам нормативних документів та дають право на ввезення цього товару на територію України, є:

- сертифікат відповідності (далі — сертифікат), виданий органом з сертифікації України за результатами сертифікації товару;
- свідоцтво про визнання іноземного сертифіката (далі — свідоцтво про визнання), видане органом з сертифікації України за результатами визнання іноземного сертифіката.

Пропуск митними органами на митну територію продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації, здійснюється за умови подання відповідному митному органу сертифіката або свідоцтва про визнання, виданого відповідними органами з сертифікації України.

Сертифікат або свідоцтво про визнання (оригінал та його копія, завірена підписом керівника та печаткою органу з сертифікації) подається до митного органу, у зоні діяльності якого знаходиться одержувач товару, разом з вантажною митною декларацією та іншими документами, необхідними для митного оформлення відповідного товару.

Незважаючи на те, що Україна представлена у міжнародних організаціях стандартизації, як правило, органи сертифікації України не визнають сертифікатів, які видані за межами України. Наприклад, незважаючи на те, що стандарт ISO 9000 був інкорпорований в українську систему сертифікації УкрСЕПРО, Держстандарт не застосовує ці норми.

Процедурі сертифікації Державного стандарту бракує прозорості, практичності та задовільних часових рамок. Наприклад, система сертифікації запасних частин у деяких галузях промисловості має досить громіздкий характер, крім того, що збори за сертифікацію в Державному стандарті дуже великі та набагато перевищують звичайні витрати. Перед виданням сертифіката Державний стандарт вимагає перевірки виробничих приміщень заявника за кордоном, що впливає на підвищення витрат імпортера на суму оплати відрядження для працівників системи стандартів. Основними цілями застосування існуючої системи подвійної сертифікації є використання її як джерела доходу та захист національного ринку від товарів іноземного походження.

Крім вищезгаданих проблем, існує також проблема суперечності національного і міжнародного законодавства у даній сфері. Так, відповідно до статті 16 Угоди про партнерство та співробітництво з Європейським Союзом, Україна повинна застосовувати статтю VIII ГАТТ, яка передбачає, що для тестування, реєстрації та сертифікації імпортованих товарів будь-якими урядовими органами можуть накладатись лише ті збори та застосовуватись лише ті вимоги, які відповідають вартості наданих послуг та сумі будь-яких зборів, які накладають на перевірку подібних товарів місцевого виробництва або таких, що походять з інших країн. Це стосується і зборів, які накладають за реєстраційну процедуру таких товарів, як, наприклад, фармацевтичні препарати. Положення ГАТТ забороняють вживання непрямих заходів захисту національної продукції за допомогою подібних зборів. Ці принципи також закладені в Угоді «Про технічні перешкоди торгівлі» та Угоді «Про санітарні та фітосанітарні положення» ВТО, які зобов'язують країн-членів використовувати міжнародні стандарти як основу для національних стандартів.

Передбачаючи можливі порушення зобов'язань Угоди про партнерство та співробітництво і негативний вплив процедури сертифікації в Україні на виробників, Президент України видав Указ «Про деякі за-

ходи з дерегуляції підприємницької діяльності». Даний нормативний документ передбачав в абзаці 12 відповідну правову норму: «Товари, окрім харчових, якість та відповідність яких засвідчується сертифікатами, виданими за межами України у відповідності до стандарту ISO та інших міжнародних стандартів, не підлягають сертифікації в Україні. Перелік міжнародних стандартів визначається Кабінетом Міністрів України». Незважаючи на те, що даний Указ був затверджений парламентом, цитований абзац було скасовано. Основними аргументами при цьому були наступні: спрощення вимог міжнародної сертифікації призведе до надходження в Україну великої кількості неякісної продукції, а також, що Україна не повинна визнавати міжнародну сертифікацію якості до того, поки інші країни не будуть визнавати українські сертифікати.

Крім цього, Державний стандарт є ініціатором прийняття законодавчих актів про застосування штрафних санкцій стосовно імпортерів, які реалізують несертифіковані товари низької якості та активно лобіюють розширення переліку імпортованих товарів, які повинні проходити повторну сертифікацію.

На думку авторів, дану ситуацію можна характеризувати як явно протекціоністську, тобто створення штучних перешкод за рахунок системи сертифікації з метою послаблення конкуренції іноземних товарів на ринку України. Крім цього, створення складної бюрократичної системи сертифікації імпортованої продукції є сприятливою основою для криміналізації сфери зовнішньоекономічних відносин. Прояви цього такі: корумпованість, джерело для хабарництва, застосування методів недобросовісної конкуренції та ін.

Одним із нетарифних бар'єрів стосовно імпорту товарів, який останнім часом набув широкого вжитку, стало маркування та упаковка товарів. У багатьох країнах створено складні системи національних вимог до упаковки імпортованих товарів. Вони визначають розміри, масу, форму, обсяг інформації, яку повинне містити маркування товарів. Такі вимоги зазвичай відповідають національним особливостям виробництва і споживання товарів.

У зв'язку з тим, що упаковка і маркування товарів, що ввозяться, повинна повністю відповідати нормам і вимогам, які прийняті в країні-імпортері, експортеру потрібно додатково витрачати кошти і час для виконання перелічених умов, оскільки в іншому разі дана угода

не буде здійснена. В умовах масового виробництва товарів ці операції підвищують витрати і впливають на ціну реалізації товару. Це, безперечно, і є та межа, за якою дані вимоги починають виконувати торговельно-політичні функції, як заходи нетарифного регулювання.

Ці вимоги можуть бути різнобічними:

- обов'язкове маркування на двох мовах (Канада, Фінляндія);
- регулювання стандартів розміру і розфасовки попередньо упакованих товарів (Канада);
- додаткові вимоги до упаковки фруктів, овочів, шоколаду та інших товарів (Австрія).

У більшості країн на етикетці, передусім для харчових товарів, має бути нанесена повна інформація про масу, фірму, адресу виробника, склад, консерванти і под.

Основні поняття і терміни: відкриті ліцензії, вимоги національного вмісту, генеральні ліцензії, глобальна та групові квоти, добровільне обмеження експорту, паратарифні заходи, індекс частоти, індекс покриття торгівлі, індекс впливу на ціни, індивідуальні квоти, разові ліцензії, система явної переваги, політика державних закупівель, контингенти, сертифікація, технічні бар'єри.

Контрольні запитання та завдання

1. Проаналізуйте основні причини використання державою системи ліцензування експорту.
2. Як класифікуються нетарифні заходи за механізмом дії?
3. Назвіть основні показники ефективності використання нетарифних бар'єрів.
4. Що є основою вибору способу реалізації експортних квот в Україні?
5. Які причини вплинули на активне використання нетарифних бар'єрів у другій половині XX ст.?
6. Назвіть основні види ліцензій.
7. Яка різниця між ліцензією та квотою?
8. Яка суть політики державних закупівель?
9. Що таке вимоги національного вмісту?
10. Що відноситься до технічних бар'єрів?

Тема 4. Митно-тарифна система регулювання експортно-імпортних операцій

- 4.1. Характеристика системи митного регулювання в Україні.*
- 4.2. Митний тариф як інструмент економічної політики країни.*
- 4.3. Характеристика системи митного оподаткування.*
- 4.4. Митний контроль як складова митно-тарифної політики.*
- 4.5. Митне оформлення при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.*

4.1. Характеристика системи митного регулювання в Україні

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

При цьому становлення митної системи як одного з чинників розвитку держави залежить від взаємодії як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів. Оскільки організація митної системи — це складова політики держави і частина економічної системи, то її реформування відбувається відповідно до еволюції економіки в цілому. Зі зміною типів і форм державності змінювалась і митна політика, що відповідно відбивалось на ролі митних органів у системі регулювання державою економічних процесів.

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

Перші відомості про мито на території України належать до IX ст. Основними джерелами фінансування Київської Русі були: сплата данини, плата за судочинство, штрафи, мито. Заморська торгівля становила основу економічної системи Київської Русі, так як один із найбільших

світових товаропотоків «із варяг у греки» проходив через Київ по Дніпру, перетинав Чорне море і закінчувався в Константинополі — центрі торгівлі Середземномор'я. Не випадково, що однією з перших угод, укладених князем Олегом, була угода з Візантією (911 р.), за якою купцям із Київської Русі створювалися надзвичайно сприятливі умови. Таким чином, у Київській Русі мито означало податок, сплачуваний за перевезення товарів, перегін худоби через кордони певних територій.

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

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

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

Зростання обсягів світової торгівлі на рубежі XIX ст. у цілому вплинуло на розвиток зовнішньоекономічних зв'язків як цілих регіонів, так і окремих країн. В економічній теорії почали домінувати положення теорій «порівняльних» та «абсолютних» переваг, які обстоювали безперешкодний обмін товарами і послугами. За 50 років (1810—1860 рр.) зовнішньоторговельний оборот Росії збільшився майже в 3,5 рази.

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

- низьке мито на товари, що необхідні для Росії, виробництво яких можливе в країні;

- звільнення від мита іноземних товарів та продуктів, які не виробляються в країні, але в яких є потреба;

- заборона ввозу товарів, які можуть конкурувати з російськими.

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

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

Безперечно, загальний стан економічної та політичної ситуації в країні (громадянська війна, голод, розруха, товарний дефіцит) вплинув на розвиток митної служби. У 1921 р. були видані декрети про право митних установ на конфіскацію контрабандних товарів, а 8 грудня 1921 р. створена Центральна комісія з боротьби з контрабандою. Контрабанда стала однією із найбільших економічних проблем у країні. У величезній кількості ввозився іноземний товар, який ставав основою спекуляцій. В обмін на контрабандні товари вивозилось золото, коштовності, хутро, предмети старовини і мистецтва. Виникли організовані групи контрабандистів.

Декрет 1 вересня 1922 р. визначив поняття «простої» та кваліфікованої контрабанди. Проста контрабанда провадилась самими митними установами через конфіскацію затриманих товарів або грошові штра-

фи. «Кваліфікованою» вважалась контрабанда, яка здійснювалась організацією або посадовою особою, зв'язаною з митною службою, шляхом підробки митних документів та ін. Така контрабанда каралась судовими органами до позбавлення волі. Це дало змогу не тільки взяти під контроль ситуацію на кордоні, а й вирішити цілий ряд економічних питань, пов'язаних із митною політикою держави.

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

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

Територія України, в тому числі території штучних островів, установок та споруд, що створюються в економічній (морській) зоні, над якими Україна має виняткову юрисдикцію щодо митної справи, становить єдину митну територію. Митний кордон України збігається з державним кордоном, за винятком меж спеціальних митних зон, які є складовою митного кордону України. Митний кордон України становить 7190 кілометрів. На території України діє 65 митниць, 260 митних постів, 8 територіальних управлінь. Кордон з Росією складає 2063 км, з Молдовою — 1191 км, з Білорусією — 975 км, з Румунією — 625,4 км, з Польщею — 543 км, з Угорщиною — 135,1 км, зі Словачією — 98,5.

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

При цьому функції, які виконують митні органи, можна класифікувати таким чином: фінансова; регулятивна; правова; статистична;

контролююча у сфері митних відносин; законодавча; контролююча у сфері валютних відносин.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4.2. Митний тариф як інструмент економічної політики країни

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

Митний тариф містить деталізований перелік товарів, що оподатковуються імпортом, експортом і транзитним митом з наведенням

способу нарахування, ставки мита, а також коефіцієнтів надбавок і знижок та переліку товарів, заборонених до ввезення, вивезення і транзиту відповідно до товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності.

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

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

Незважаючи на те, що мито за характером дії є економічною категорією, його застосування може мати як економічний, так і політичний характер. Введення мита може бути засобом економічного тиску на відповідні держави або створення режиму найбільшого сприяння з політичних мотивів. Тому, з точки зору мотивації, доцільно визначити економічну і торговельно-політичну роль митного тарифу (див. рис. 1.4).

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

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



Рисунок 1.4. Систематизація функцій митного тарифу

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

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

• надходженні коштів до Державного бюджету країни;

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

Торговельно-політична роль мита:

• захищати галузі від конкуренції іноземних товарів (це не обов'язково мають бути слабкі в економічному відношенні галузі та підприємства, частіше найбільшим захистом користуються саме найбільш розвинуті, монополізовані галузі. Мета такої політики — створення на-

ціональним виробникам умов для отримання на внутрішньому ринку монополю високого прибутку як одного із важелів успішного виходу на зовнішній ринок);

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

- диверсифікація заради стабільності. Доходи високоспеціалізованих економік знаходяться у прямій залежності від міжнародних ринків. Захист за допомогою митного тарифу потрібен для стимулювання промислової диверсифікації, що зменшує залежність країни від світових процесів;

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

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

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

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

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

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

- раціоналізація товарної структури вивезення і ввезення товарів.

Отже, за основними функціональними ознаками мито — це:

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

Регулятивна функціональна ознака мита передусім виявляється при регулюванні внутрішніх економічних відносин національної економіки. Основним об'єктом регулювання є зовнішньоторговельний

оборот, тобто операції з експорту та імпорту товарів. Завдяки митному тарифу як інструменту зовнішньоторговельної політики відбувається раціоналізація товарної структури, підтримується оптимальне співвідношення валютних доходів і витрат держави. Крім цього, митний тариф є економічним інструментом впливу на зовнішні економічні відносини країни. За допомогою даного інструменту держава може здійснювати контроль над обсягами і характером товаропотоку, тобто стимулювати рух товарів або, навпаки, його блокувати. При цьому стимулювання може відбуватись не тільки стосовно певної товарної групи, а й товаропотоку з конкретної країни чи групи країн.

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

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

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

чергу, широке охоплення імпортом митом великої кількості товарних позицій дає можливість країні мати великі обсяги товарів.

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

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

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

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

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

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

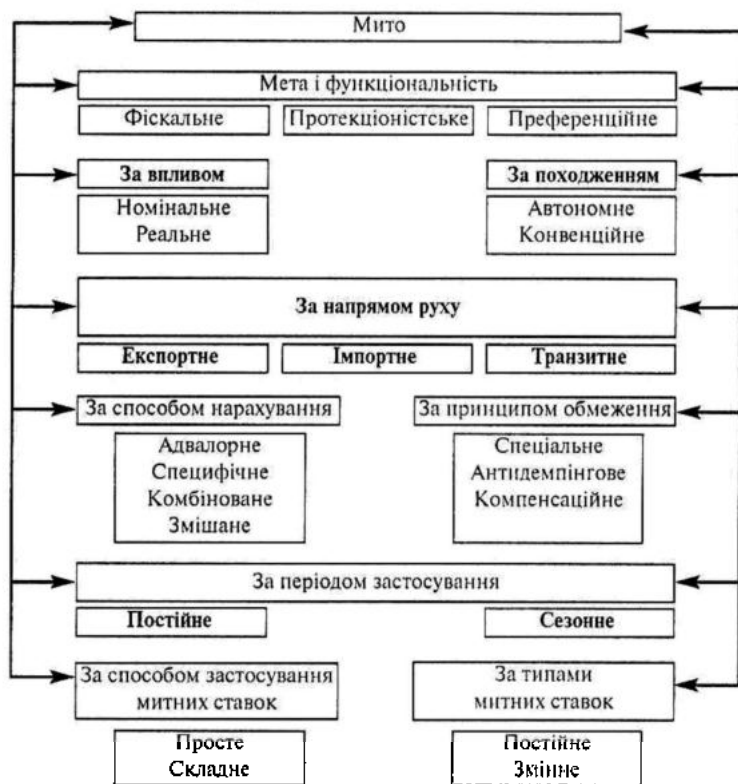


Рисунок 2.4. Класифікація видів мита

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

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

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

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

Основними критеріями, які дають можливість чітко класифікувати види митного тарифу, мають бути: мета і функціональність застосування; вплив на економіку; походження; напрямок руху; спосіб нарахування; принцип обмеження; період застосування; спосіб застосування митних ставок; типи митних ставок. Відповідно до зазначених критеріїв, нами класифіковано види мита (рис.2.4).

Залежно від мети і функціональності застосовуються такі види мита:

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

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

- **преференційне**, що передбачає особливі переваги держави щодо розміру ставок, які надаються іншим державам, головним чином з торговельно-політичними цілями (табл. 1.4).

Якщо проаналізувати використання митного тарифу під кутом зору напрямку руху товаропотоків, то можна простежити певну закономірність. Фіскальне мито застосовується для усіх видів товаропотоків незалежно від напрямку: експорт, імпорт чи транзит. Сфера дії протекціоністського мита — це винятково імпорт товарів, оскільки всі країни зацікавлені в реалізації передусім національного експортного потенціалу. Преференційне мито використовується як при експорті, так і при імпорті товарів.

Таблиця 1.4

**Класифікація митного тарифу залежно від мети
та функціональності його застосування**

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

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

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

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

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

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

Інтернаціональні витрати виробництва формуються на підставі національних витрат виробництва на товари, що експортуються на світовий ринок і мають конкурентні переваги щодо певних умов виробництва. Певні переваги забезпечують стосовно низький рівень національних витрат виробництва спеціалізованої продукції і відповідно

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

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

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

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

Якщо ж ввізне мито встановлено нижче різниці між національними і світовими цінами, то створюються сприятливі умови для іноземних товарів, виконується функція стимулювання імпорту товарів до краї-

ни. Нерідко такі товарні групи оподатковуються чисто номінальною ставкою (1—3%), а здебільшого нульовою ставкою. В основному до цієї групи належать товари, використання яких передбачено в промисловій переробці, або товарні групи аналогів, яких у національному виробництві не існує, а потреби у споживанні є досить сталими, а саме: чистопородні племінні тварини (01.01.11000; 01.02.1000; 01.03.10000; 01.04.10100; 01.06.0000), сировина для харчової промисловості (горіхи 08.01.30000; мигдаль, фундук 08.02.90.900; перець 09.04; ваніль 09.06; кориця 09.06 та под.).

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

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

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

Відповідно до рішень ГАТТ, до 2005 р. рівень митного оподаткування продукції промислового виробництва у розвинутих країнах світу повинен становити 3,8%. Водночас зниження середнього рівня митних

ставок не дає повного уявлення про рівень реального протекціоністського захисту внутрішніх ринків розвинутих країн.

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

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

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

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

- якщо при виробництві кінцевої продукції не використовуються імпортні компоненти, ефективний рівень митного захисту дорівнює номінальному;

- якщо ставка митного тарифу на кінцеву продукцію і на імпортні компоненти однакова, то ефективний рівень митного захисту дорівнює номінальному;

- якщо ставка митного тарифу на кінцеву продукцію більша, ніж ставка тарифу на імпортні компоненти, ефективна ставка на кінцевий товар більша номінальної. Ця залежність правильна і навпаки;

- ставка ефективного рівня митного тарифу зростає у міру збільшення частки імпортних компонентів у кінцевій продукції;

- ставка ефективного рівня митного тарифу знижується у міру зростання тарифу на імпортні компоненти. Залежність правильна і навпаки.

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

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

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

Отже, при розробці ставок національних митних тарифів мають враховуватись такі критерії визначення номінального мита:

- різниця між внутрішніми (оптовими) та світовими цінами;
- інтереси національних виробників та споживачів;
- можливість заміни імпортової продукції вітчизняною;
- інтереси збереження прямих зв'язків, виробничої кооперації;
- заохочення або стримування імпорту товарів залежно від ступеня їхньої обробки;
- сприяння виробництву товарів експортного призначення через систему пільг на імпорт сировини та компонентів;

- доцільність обмеження імпорту окремих товарів або підвищення прибутків Державного бюджету від оподаткування імпорту;

- можливість маневрування рівнем мита в перебігу міждержавних та торговельних переговорів для отримання зустрічних поступок.

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

Залежно від порядку встановлення розрізняють:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

За напрямком руху товарів застосовують вивізне (експортне), ввізне (імпортне) і транзитне мито. Механізм дії імпортного мита проілюстровано в табл. 2.4.

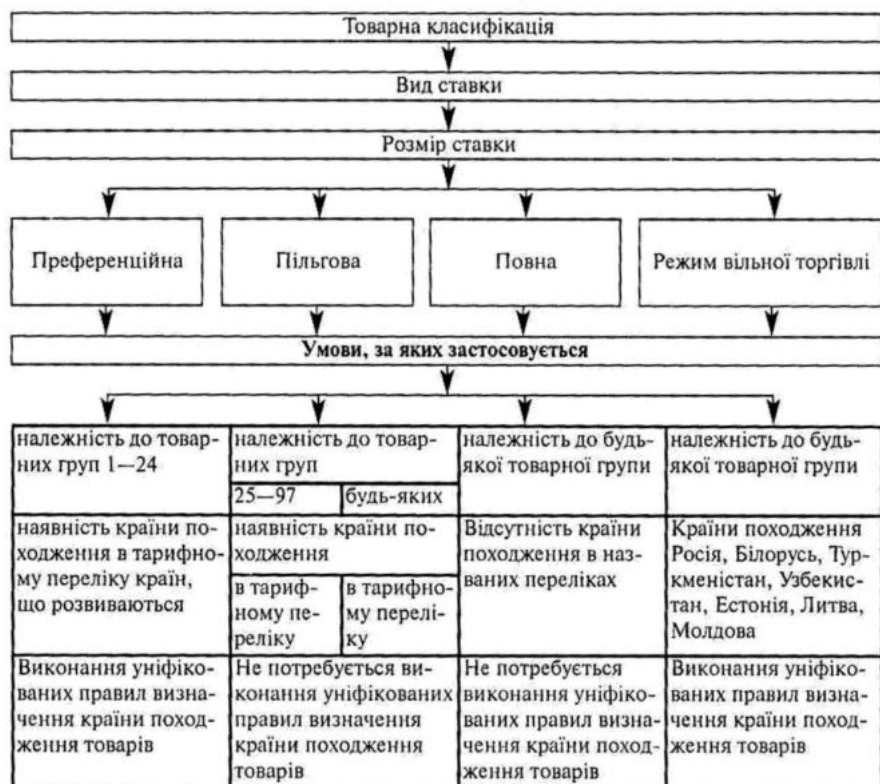
Ввізне мито нараховується на товари та інші предмети при їх ввезенні на митну територію країни. Як метод політики протекціонізму ввізне (імпортне) мито використовують практично усі країни світу. Питання застосування імпортного мита досить детально розглянуто в базовій теорії митних тарифів¹.

Основні положення базової теорії такі:

¹ Ліндберт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. — М., 1992.

Таблиця 2.4

Схема застосування імпортного мита



- митні тарифи майже завжди знижують рівень добробуту в країнах, що торгують;
- митні тарифи найчастіше знижують добробут як країн, що ввозять товар, так і країн, які його експортують;
- митні тарифи не є універсальним інструментом політики протекціонізму;
- відхилення від політики вільної торгівлі виправдані в таких випадках:
 - а) використання оптимального тарифу у випадку, якщо країна спроможна вплинути на світові ціни, можна знайти такий рівень ставки тарифу, який принесе їй чистий вииграш;

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

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

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

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

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

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

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

Тому даний вид мита сьогодні використовується дуже рідко, як правило, як інструмент «торговельної війни». Більшість країн відда-

ють перевагу при оподаткуванні транзиту нарахуванню різних зборів: дозвільні, гербові, статистичні, плати за переміщення вантажів через митну територію даної держави.

За способом нарахування застосовуються такі види мита:

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

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

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

Специфічне мито застосовується на стандартизовані товари і має перевагу перед адвалорним з точки зору адміністрування (не залишає свободи для зловживань). Але рівень митного захисту за допомогою специфічного мита великою мірою залежить від коливань цін на товари. Так, специфічне мито в 100 дол. за один імпортний музикальний центр значно обмежує імпорт музикальних центрів ціною 800 дол., так як складає 12,5% його ціни, музикальний центр ціною 1200 дол. складає лише 8,3% його ціни. В результаті, коли імпортні ціни підви-

щуються, рівень захисту внутрішнього ринку за допомогою специфічного тарифу падає. Але, з іншого боку, під час економічного спаду і падіння імпорتنих цін специфічний тариф збільшує рівень захисту національних виробників.

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

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

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

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

Спеціальне мито застосовується:

- як захисний захід, якщо товари ввозяться на митну територію України у таких кількостях або на таких умовах, які завдають чи загрожують завдати шкоди вітчизняним виробникам подібних або безпосередньо конкуруючих товарів;
- як запобіжний захід щодо учасників зовнішньоекономічної діяльності, які порушують загальнодержавні інтереси в цій галузі, а також як захід для припинення недобросовісної конкуренції у випадках, що визначаються законами України;
- як захід у відповідь на дискримінаційні дії та (чи) недружні дії з

боку іноземних держав проти України або у відповідь на дії окремих країн та їх союзів, які обмежують здійснення законних прав та інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України.

Ставка спеціального мита встановлюється в кожному окремому випадку.

Антидемпінгове мито застосовується у випадках:

- ввезення на митну територію України товарів за ціною, істотно нижчою за їх конкурентну ціну в країні експорту на момент цього експорту, якщо таке ввезення завдає чи загрожує завдати шкоди вітчизняним виробникам подібних чи безпосередньо конкуруючих товарів або перешкоджає організації чи розширенню виробництва подібних товарів в Україні;

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

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

Компенсаційне мито застосовується у випадках:

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

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

Ставка компенсаційного мита не може перевищувати виявленого розміру субсидій.

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

- товари, які ввозяться з країн, що розвиваються, у межах товарних груп 1—24;
- національна валюта України, іноземна валюта та цінні папери;
- товари та інші предмети, що внаслідок пошкодження до пропуску їх через митний кордон України стали непридатними до використання як вироби або матеріали;
- транспортні засоби, що здійснюють регулярні міжнародні перевезення вантажів, багажу та пасажирів. Предмети матеріально-технічного постачання, пальне, продукти харчування та інше майно, необхідне для їх нормальної експлуатації під час перебування у дорозі, у пунктах проміжних зупинок або придбані за кордоном у зв'язку із ліквідацією аварії (поломки) даних транспортних засобів;
- предмети, що ввозяться в Україну для офіційного або особистого використання організаціями або особами, що відповідно до міжнародних угод України та законів України користуються правом безмитного ввезення (вивезення) в Україну;
- товари та інші предмети, що походять з митної території України (а також товари, що походять з території країн колишнього СРСР та були вивезені за їх межі);
- товари та інші предмети, що знову ввозяться на митну територію України та походять з іншої території, за які було сплачено мито при первинному ввезенні на митну територію України та які тимчасово вивозились за її межі;
- товари та інші предмети, що підлягають поверненню у власність держави, та у випадках, передбачених законами України;
- наукове, навчальне обладнання, що надходить на адресу наукових, навчальних закладів;
- предмети матеріально-технічного забезпечення та спорядження, пальне, сировина для промислової переробки, продукти харчування та інше майно, що вивозиться за межі митної території України для забезпечення виробничої діяльності українських та орендних (зафрахтованих) українськими підприємствами та організаціями суден, що здійснюють морський промисел, а також продукція їх промислу, що ввозиться на митну територію України;
- обладнання, матеріали та майно в рахунок внеску іноземного інвестора у статутний фонд підприємства з іноземними інвестиціями;

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

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

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

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

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

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

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

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

В окремих випадках застосовується сезонне мито, яке встановлюється на окремі товари та інші предмети на термін не більше

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

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

- преференційні;
- пільгові;
- повні.

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

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

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

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

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

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

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

Повністю виготовленими в даній країні вважаються такі товари та сировина:

- корисні копалини, видобуті в межах її території або економічної зони;

- рослинна продукція, вирощена на її території;
- продукція, одержана в ній від живої худоби;
- жива худоба, вирощена на її території;
- продукція морського промислу, видобута або перероблена у Світовому океані суднами даної країни, а також орендованими суднами (зафрахтованими) нею;

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

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

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

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

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

Якщо товари виробляються в межах Міждержавної кооперації, то для застосування критерію достатньої переробки може використовуватись кумулятивний принцип походження, згідно з яким при послідовній переробці товару в країнах-учасниках кооперації ці держави розглядаються з метою визначення походження як одне ціле. А критерій

достатньої переробки означає критерій, відповідно до якого товар, у виробництві якого беруть участь дві і більше країн, вважається таким, що походить із країни, в якій він був підданий останній суттєвій переробці, достатній для надання товару його характерних властивостей.

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

Не можуть визначатися як достатня переробка товарів такі технологічні операції:

- щодо збереження товарів під час їх зберігання чи транспортування;
- підготовка товарів до продажу і транспортування (подрібнення партії, формування відправлень, сортування та переупакування);
- прості складальні операції;
- змішування товарів (компонентів) без надання одержаній продукції характеристик, що істотно відрізняють її від вихідних складових;
- комбінація двох або більшого числа вказаних вище операцій;
- забій худоби.

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

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

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

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

- 1) Форма «А»;
- 2) Текстильний;

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

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

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

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

Визначення походження згаданої продукції впливає з вимог, передбачених згаданою вище угодою, передусім з'ясовується код продукції, встановлюється, до якої категорії належить товар, перевіряється необхідність оформлення експортної ліцензії. Важливим моментом є наявність для цього товару преференцій або попереднього дозволу на ввезення готової текстильної продукції в країни ЄС, який видається

компетентними органами країни-донора. Якщо має місце обробка давальницької сировини, установлюється її походження згідно з сертифікатом. Воно впливає на виконання умов угоди

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

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

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

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

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

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

Усі перелічені вище сертифікати походження видаються Торгово-промисловою палатою України. Для одержання будь-яких з цих

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

Разом із заявкою про засвідчення сертифіката походження подаються:

- документи, що підтверджують факт експорту (контракт, рахунок-фактура, транспортні документи);

- документи, що підтверджують походження товару:

- а) для виробника — довідка про порядок його виготовлення;

- б) для посередника — документи про придбання товару (договори, транспортні документи, платіжні документи тощо) та підтвердження виробника (сертифікати якості, паспорти, маркування на товарі або тарі).

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

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

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

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

Оскільки основна мета впровадження даного мита — блокування товаропотоку з даної товарної позиції, то воно є протекціоністським.

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

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

4.3. Характеристика системи митного оподаткування

Митна вартість та методи її визначення. Усі платежі, що здійснюються на митниці, розраховуються на базі митної вартості. Митна вартість — ціна, яка фактично сплачена, або підлягає сплаті за товар на момент перетину митного кордону України, тобто, коли виконано всі необхідні формальності щодо ввезення товару в Україну чи вивезення його з України.

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

Для цілей визначення митної вартості моментом перетину митного кордону буде:

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

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

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

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

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

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

Використання на практиці митного тарифу тісно пов'язане з методами оцінки вартості товарів для митного оподаткування. Відмінності національних методик митної оцінки, як правило, відносять до групи не-

тарифних перешкод, так як у даному випадку мито використовується як протекціоністський бар'єр. Коли метод митної оцінки призводить до завищення вартості імпортованого товару, до якого застосовується адвалорне мито, то це має такий самий вплив, як і збільшення тарифної ставки.

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

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

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

- на відвантаження, розвантаження, перевантаження та складування;

- на страхування;

- на виплату комісійних та інших посередницьких винагород;

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

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

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

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

- інструменти, штампи, форми та інше подібне обладнання, використане при виробництві товарів, що підлягають оцінці;

- допоміжні матеріали, використані при виробництві товарів, що підлягають оцінці (мастильних матеріалів, палива і т. і.);

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Юридичні та фізичні особи вважаються взаємозалежними у наступних випадках:

- один з учасників угоди (фізична особа) або посадова особа одного з учасників угоди є одночасно посадовою особою другого учасника угоди;
- учасники угоди є співвласниками;
- учасники угоди поєднані відносинами найму;
- один з учасників угоди володіє паєм чи пакетом акцій з правом голосу, що складає не менше 5% в статутному капіталі другого учасника;
- учасники угоди чи їхні посадові особи є близькими родичами;
- обидва учасники угоди знаходяться під безпосереднім або посереднім контролем третьої юридичної чи фізичної особи;
- учасники угоди спільно контролюють, безпосередньо або посередньо третю особу.

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

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

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

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

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

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

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

У разі, якщо ідентичні товари ввозились у іншій кількості чи на інших комерційних умовах, декларант повинен зробити відповідне

коригування їх цін з обчисленням цих відмінностей та документально підтвердити митному органу обґрунтування ціни. Якщо при використанні дійсного методу виявляється більше однієї ціни угоди по ідентичним товарам, то для визначення митної вартості товарів, що імпортуються, використовується найменша з них.

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

При визначенні однорідності товарів враховуються такі їх характеристики:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- до 100 дол. США митні збори не справляються;
- від 100 до 1000 дол. США сплачується еквівалент 5 дол. США;
- більше 1000 дол. США сплачується 0,2% митної вартості товарів та інших предметів, але не більше еквівалента 1000 дол. США.

Наведемо приклади нарахування зборів за митне оформлення. Для всіх прикладів курс долара США на день подання ВМД становить 1,88 гривні за 1 доллар США.

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

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

Вид	Основа нарахування	Ставка	Сума	СП (спосіб платежу)
10	1800	\$5	9,4	0,1

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

Вид	Основа нарахування	Ставка	Сума	СП
10	9200	0,2%	18,4	0,1

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

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

Вид	Основа нарахування	Ставка	Сума	СП
12		\$30	56,4	0,1

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

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

Вид	Основа нарахування	Ставка	Сума	СП
14		\$10	18,8	0,2

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

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

Вид	Основа нарахування	Ставка	Сума	СП
15		\$30	56,4	0,1

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

- у робочий час 20 дол. США;
- у неробочий час, суботу, неділю, 40 дол. США;
- у святкові дні 50 дол. США.

Приклад 5. Заповнення граfi 47 ВМД при нарахуванні митних зборів за митне оформлення товарів та інших предметів у зонах митного контролю на територіях і в приміщеннях підприємств. Митне оформлення здійснюється у робочий час протягом шести годин.

Вид	Основа нарахування	Ставка	Сума	СП
03	6	\$20	225,6	01

Збори за митне оформлення не справляються у випадках, коли:

- ввозяться в Україну предмети, призначені для офіційного (службового) користування дипломатичних та консульських представництв іноземних Держав в Україні, міжнародних міжурядових організацій, представництв іноземних держав при цих організаціях та інших міжнародних організаціях, які користуються на території України митними пільгами відповідно до міжурядових угод;
- подається попередня вантажна митна декларація при ордерних поставках товарів;
- подається загальна вантажна митна декларація при поставках комплектного об'єкта;
- пункт ввезення в Україну та вивезення за кордон іноземних товарів, які переміщуються транзитом через територію України збігається;
- вивозяться товари з митного ліцензійного складу за провізною відомістю без оформлення вантажної митної декларації.

Під час перебування товарів та інших предметів під митним контролем за кожний день перебування в перші п'ятнадцять календарних днів митні збори не справляються, за кожний наступний календарний день справляються у розмірі 0,005% загальної митної вартості товарів та інших предметів.

Приклад 6. Нарахування митного збору за перебування товарів та інших предметів під митним контролем.

Загальна митна вартість, вказана в графі 12 ВМД, становить десять тисяч гривень. Термін перебування товарів під митним контролем — 65 календарних днів.

За перші 15 календарних днів плата не стягується.

За такі 50 днів плата становить 2,5% загальної митної вартості.

При заповненні графі 47 ВМД у колонці «Ставка» робиться підрахунок ставки.

Вид	Основа нарахування	Ставка	Сума	СП
01	10000	$0,05\% \times 50 \text{ дн} = 2,5\%$	250	0,1

Термін перебування під митним контролем для нарахування митного збору за перебування під митним контролем при ввезенні товарів обчислюється:

— при ввезенні автомобільним транспортом з дати, що зазначена у провізній відомості як термін доставки товарів у митницю призначення, а при доставці раніше цієї дати — з дати фактичної доставки товарів у митницю призначення;

— при ввезенні залізничним транспортом з дати отримання митницею призначення інформації залізниці про надходження вантажу та проставлення штампу «під митним контролем» на товари в супровідних документах;

— при ввезенні водним транспортом з дати отримання митницею інформації порту про надходження вантажу.

Митні збори сплачуються платниками у національній валюті України або в іноземній валюті першої групи класифікатора валют Національного банку України до або на момент здійснення митного оформлення.

У національній валюті України митні збори сплачуються:

— суб'єктами підприємницької діяльності з місцезнаходженням на території України, які створені і діють відповідно до законодавства України;

— філіями, представництвами іноземних фірм, іноземними компаніями, міжнародними організаціями з місцезнаходженням на території України, що здійснюють свою діяльність на підставі Законів України,

— дипломатичними, консульськими, торговельними та іншими офіційними представництвами України за кордоном, які користуються імунітетом і дипломатичними привілеями;

— філіями та представництвами підприємств та організацій України за кордоном, що не здійснюють підприємницької діяльності;

— фізичними особами з місцем постійного проживання на території України.

Обмежено коло платників, які можуть сплачувати митні збори як у національній валюті, так і в іноземній. До них відносяться:

— суб'єкти підприємницької діяльності, що створені і діють відповідно до законодавства іноземних держав;

— іноземні, дипломатичні, консульські, торговельні та інші офіційні представництва, що знаходяться на території України;

— представництва інших організацій і фірм в Україні, що не здійснюють підприємницької діяльності на підставі законів України;

— фізичними особами з місцем постійного проживання за межами України.

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

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

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

Механізм повернення надміру стягнених сум митних зборів або зарахування їх у рахунок майбутніх платежів має слідуочу послідовність.

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

Перерахунок суми митних зборів здійснюється відділом митних платежів та оформляється завізованою начальником відділу доповідною запискою на ім'я начальника митниці. На підставі прийнятого начальником митниці рішення сума митних зборів, що підлягає поверненню, реєструється в журналі руху грошових коштів. Якщо надміру стягнена сума митних зборів підлягає поверненню, то відділ митних платежів готує повідомлення відділу бухгалтерського обліку про перерахування коштів. Якщо надміру стягнена сума митних зборів підлягає зарахуванню в рахунок майбутніх платежів, то відділ митних платежів вносить зміни до звітності та відповідних журналів обліку.

Акцизний збір. Важливим інструментом регулювання зовнішньоекономічної діяльності є акцизний збір — непрямий податок на високо-рентабельні товари (продукцію), включений у ціну товарів. В Україні відбувається нарощування надходжень за даним податком. Так, якщо в 1999 р. акцизний збір з імпортованих товарів було заплановано у розмірі 859,9 млн грн, а фактичні надходження складали — 210,4 млн грн, то у 2000 р. він запланований у розмірі 400, 0 млн грн, фактично надійшло 441,3 млн грн; на 2001 р. заплановано — 595,4 млн грн.

Перелік товарів, на які встановлюється акцизний збір та змінюються ставки акцизного збору, затверджується Верховною Радою України. Оскільки акцизний збір на імпортовані товари є внутрішнім податком,

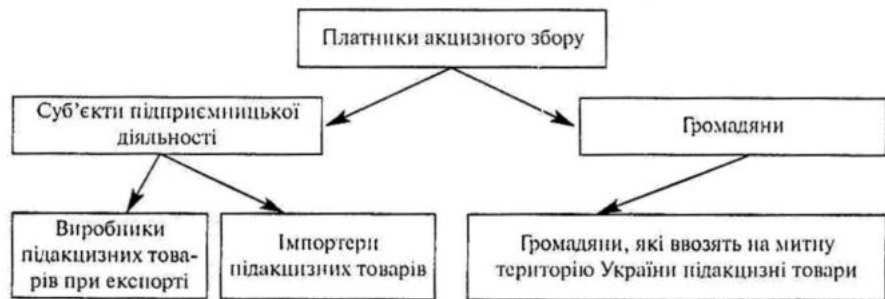


Рисунок 3.4. Платники акцизного збору при експорті або імпорті товарів

то підакцизні імпорتنі товари не можуть підпадати за бажанням монополії аналогічних національних товарів під більш високу «націнку», ніж та, яку Україна застосовує стосовно вітчизняних аналогів.

Платниками акцизного збору при експорті є суб'єкти підприємницької діяльності — українські виробники алкогольних напоїв та тютюнових виробів, а також замовники, за дорученням яких виготовляється ця продукція на давальницьких умовах. Платниками акцизного збору при імпорті товарів є суб'єкти підприємницької діяльності, в тому числі підприємства з іноземними інвестиціями, незалежно від дати їх реєстрації, та громадяни, котрі здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи і ввозять товари (продукцію) на митну територію України для власних, виробничих потреб або з метою продажу (передачі), реалізації на умовах комісії, а також реекспорту.

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

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

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

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

Варто наголосити, що контроль за сплатою акцизного збору з товарів, які підлягають позначенню марками акцизного збору, здійснюється митними органами спільно з податковими організаціями. Під час митного оформлення таких товарів підтвердженням сплати акцизного збору є

заявка-розрахунок на одержання марок з відмітками про повну сплату сум акцизного збору, які були нараховані відповідно до ставок акцизного збору та курсу валют, встановленого Національним банком України.

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

З моменту застосування акцизного збору як заходу регулювання імпорту товарів відбулись значні зміни. Механізм вдосконалювався в двох напрямках: з одного боку, розширювався або звужувався список товарів, які підпадали під дію даного непрямого податку, з іншого — змінювався порядок нарахування акцизного збору. Доцільно зауважити, що основними цілями застосування акцизного збору є: фінансова, регулятивна, протекціоністська. Тому на кожному конкретному етапі еволюції застосування даного податку домінувала та чи інша ціль.

Порядок нарахування акцизного збору такий:

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

$$C_a = B A,$$

де C_a — сума акцизного збору, B — митна вартість, A — ставка акцизного збору.

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

$$C_a = H A,$$

де C_a — сума акцизного збору, H — кількість товару у фізичних одиницях виміру, визначених відповідним законом, A — ставка акцизного збору.

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

По-перше, акцизні збори не нараховуються:

- а) на транзит товарів через територію України;
- б) у разі тимчасового ввезення майна (за винятком лізингу — довготривалої оренди з викупом);
- в) якщо підакцизні товари надходять на ліцензійний склад, нарахування провадять на момент випуску товарів у вільний обіг на території України;
- г) у разі ввезення готової продукції, повністю виготовленої з давальницької сировини. Під час ввезення давальницької сировини сплату акцизного збору на підакцизні товари здійснюють поданням простого векселя, завізованого податковою адміністрацією.

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

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

Не оподатковуються акцизним збором:

- митна вартість ввезених і конфіскованих на території України підакцизних товарів (продукції), стосовно яких не встановлено власника, а також тих, які перейшли до держави на правах спадковості;
- митна вартість підакцизних товарів, які провозяться через територію України транзитом;
- митна вартість імпортової або обороти від реалізації вітчизняної сировини, які ввозяться чи використовуються для виробництва підакцизних товарів;
- вартість підакцизних товарів (у тому числі алкогольних напоїв і тютюнових виробів), які експортуються за межі митної території України за іноземну валюту;
- митна вартість зразків підакцизних товарів (продукції), ввезених на територію України із-за її меж з метою показу або демонстрації, якщо вони залишаються власністю іноземних юридичних осіб і їх використання на території України не має комерційного характеру;
- вартість легкових автомобілів спеціального призначення (міліція, швидка медична допомога) за переліком, визначеним Кабінетом Міністрів України, і автомобілів спеціального призначення для інвалідів, оплата вартості яких проводиться органами соціального забезпечення;

- до 2007 р. обороти від продажу легкових, вантажопасажирських автомобілів і мотоциклів, які виготовляються українськими підприємствами усіх форм власності, за умови виробництва не менше 1000 шт. автомобілів і 1000 шт. мотоциклів на рік;

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

Податок на додану вартість. Крім акцизного збору товари, що ввозяться на територію України, оподатковуються податками на додану вартість. Податок на додану вартість є одним із найважливіших чинників наповнення державного бюджету більшості країн з ринковою економікою. Не винятком з цього переліку є й Україна, в якій за рахунок справляння податку на додану вартість очікувались значні надходження до Державного бюджету. Так, у 1994 р. — 90 917 424 млн крб, 1995 р. — 188 042 684,6 млн крб, 1996 р. — 303 862, 6 млрд крб, 1997 р. — 8 455 982 тис. грн, в 1998 р. — 8 756 400 тис. грн (лише як внутрішній податок на товари та послуги), план на 1999 р. — 8 302 728 тис. грн (лише як внутрішній податок на товари та послуги), а фактично отримано — 1542,1 млн грн, план на 2000 р. — 10 065 759 тис. грн (лише як внутрішній податок на товари та послуги), фактично отримано — 1798,3 млн грн. Наведені дані переконливо засвідчують тенденцію стосовно постійного зростання розмірів та, відповідно, ролі цього непрямого податку у поповненні фінансових ресурсів України. Як бачимо, частина податку на додану вартість складає в Україні приблизно 20—23% консолідованого бюджету.

Об'єктом оподаткування при нарахуванні даного податку є операції платників податку при:

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

- ввезенні (пересилці) товарів на митну територію України і отриманні робіт (послуг), що надаються нерезидентами з метою використання або споживання на митній території України, в тому числі операції щодо ввезення (пересилки) майна за договорами оренди (лізингу), застави та іпотеки;

- вивезенні (пересилці) товарів за межі митної території України і надання послуг (виконання робіт) для їх споживання за межами митної території України.

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

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

$$\text{БО} = (B + \text{ТВ} + \text{ВС} + \text{ІВ}) + \text{З} + \text{М} + \text{СА} + \text{ІП},$$

де БО — база оподаткування, В — митна вартість, ТВ — транспортні витрати, ВС — витрати з страхування до пункту перетинання митного кордону України, ІВ — інші витрати (брокерські, агентські, комісійні), З — митні збори, М — імпортне мито, СА — сума акцизного збору, ІП — інші податки, які включаються до ціни.

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

Сума податку на додану вартість нараховується за формулами:

а) $\text{СПДВ} = (B + \text{З} + \text{М} + \text{Са}) : 100$

(по товарах, що обкладаються митом та акцизним збором);

б) $(B + \text{З} + \text{М}) \text{ ПДВ} : 100$

(по товарах, що обкладаються тільки митом);

в) $(B + \text{З} + \text{Са}) \text{ ПДВ} : 100$

(по товарах, що обкладаються тільки акцизним збором);

г) $(B + \text{З}) \text{ ПДВ} : 100$

(по інших товарах, що не підлягають обкладенню митом та акцизним збором),

де СПДВ — сума ПДВ,

Са — сума акцизного збору,

В — митна вартість товару,

З — митні збори;

М — мито;

ПДВ — ставка податку на додану вартість (20%).

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

$$ВІТ = БО + ПДВ,$$

де ВІТ — вартість товару, що імпортується, БО — база оподаткування, ПДВ — податок на додану вартість.

За подальшої реалізації імпортованих товарів на території України платникам податку на додану вартість додається націнка — Н, і сума ПДВ буде нараховуватися за формулою:

$$СПДВ_1 = (ВІТ + Н) \cdot 20\% : 100\%,$$

тобто на митній території України ціна продажу імпортованого товару складає:

$$ЦР = ВІТ + Н + ПДВ_1,$$

де ЦР — ціна реалізації, ВІТ — вартість товару, що імпортується, Н — націнка, ПДВ₁ — податок на додану вартість.

При цьому ПДВ, нарахований при проходженні митного контролю, відноситься на податковий кредит (ПК) платника податку, тобто

$$ПК = ПДВ (ПЗ).$$

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

$$ПЗ = ПДВ_1 - ПК.$$

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

$$БО = ДВР(П),$$

де ДВР (П) — договірна вартість робіт (послуг).

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

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

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

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

Платники податку на додану вартість з товарів, що імпортуються на територію України, перераховують зазначені платежі на депозитні рахунки митних установ. Оплатою податку на додану вартість вважається надходження коштів на депозитний рахунок митних установ на час митного оформлення. При цьому податок на додану вартість справляється в національній валюті України та зараховується до дохо-

ду Державного бюджету України. Необхідно зазначити, що нарахування податку на додану вартість є однією із основних статей доходної частини бюджету України.

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

Як уже зазначалось вище, податок на додану вартість є податком непрямой дії, який закладається в ціну продукту, послуги, роботи на кожній стадії руху від виробника до кінцевого споживача і фактично повним обсягом сплачується останнім. За такої схеми дії податку спостерігається «ефект нарощування», який полягає в тому, що в процесі руху товару ціна зростає за рахунок податку на додану вартість пропорційно до кількості операцій (стадій обігу). Внаслідок цього значно підвищується ціна, що, у свою чергу, на тлі низької купівельної спроможності населення є досить важливим чинником, який зумовлює сповільнення не тільки товарообігу імпортованих товарів, а й товарообігу загалом, оскільки ціна на вітчизняні товари також підвищується, що гальмує економічний розвиток. Отже, при низькому рівні споживання податок на споживача фактично перетворюється на податок на виробника.

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

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

За принципом призначення — товари оподатковуються за місцем їх споживання, тобто при споживанні у країні-імпортері. Застосування прин-

ципу призначення у механізмі оподаткування імпорту податком на додану вартість, згідно з домовленостями, що діють у країнах СОТ, передбачає, що ставка даного податку не повинна перевищувати внутрішню при реалізації вітчизняних товарів. Перевагою даного принципу є можливість дотримання та контролювання однакового рівня оподаткування на момент кінцевої реалізації стосовно імпортованих та національних товарів.

За принципом походження — товари оподатковуються за місцями їх виробництва, тобто стягнення податків у даному разі відбувається при експорті товарів. Недоліком принципу походження є відмінність між механізмами та рівнями оподаткування товарів, що імпортуються, та вітчизняних товарів, особливо якщо у країні походження при експорті застосовується інша ставка. Застосування принципу походження спричинює необхідність врегулювання питання «подвійного оподаткування зовнішньої торгівлі» у зовнішньоекономічних відносинах, що пов'язане з високим рівнем податкової координації між країнами та передбачає прийняття системи розподілу податків.

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

4.4. Митний контроль як складова митно-тарифної політики

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

Контроль здійснюється під час:

- ввезення на митну територію України товарів з метою їх вільного використання з моменту ввезення і до пропуску через митний кордон;

- вивезення за межі території України товарів з метою вільного використання — з моменту ввезення товарів у зону митного контролю і подання необхідних для митного контролю документів на дані товари і до вивезення їх за межі митної території;

- тимчасового ввезення товарів на митну територію України — з моменту ввезення і до вивезення за межі митної території;

- тимчасового вивезення товарів за межі митної території України — з моменту пред'явлення митниці товарів та інших предметів і необхідних для митного контролю документів на такі товари та інші предмети і до пропуску через митний кордон України під час зворотного ввезення через територію України;

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

Митний контроль здійснюється митними службами, які виконують такі функції:

- фіскальну (справляють мито, митні збори, акциз, податок на додану вартість при імпорті товарів);

- правову (проводить самостійно слідство у справах контрабанди);

- економічну (є органом економічної політики держави);

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

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

У пунктах пропуску через Державний кордон України митниці, за погодженням з прикордонними військами, встановлюють зони митного контролю. Зоною митного контролю вважається частина пункту пропускання на митному кордоні України або в інших місцях території, у межах якої митниця здійснює митний контроль. Порядок доступу та перебування у таких зонах (за винятком посадових осіб, які безпосередньо забезпечують процес митного контролю, і громадян, які проходять митний контроль або уповноважені пред'явити такому контролю товари та інші предмети), а також порядок переміщення товарів за межі зони митного контролю називають режимом зони митного контролю.

Зони митного контролю створюються з метою уникнення намагань з боку юридичних та фізичних осіб перемістити через митний кордон товари та інші предмети з порушенням законодавства України.

Між зони митного контролю встановлюються відповідними положеннями для кожного пункту пропускання у місцях митного контролю пасажирів, транспортних засобів, вантажів, а саме:

- в автомобільних пунктах пропускання — на смугах легкового та вантажного автотранспорту, у залах митного огляду та інших приміщеннях митних органів;

- у залізничних пунктах пропускання:

- а) пасажирських — у залах митного огляду на перонах та в пасажирських поїздах зарубіжного прямування;

- б) вантажних — на оглядових майданчиках, контейнерних терміналах та в інших місцях, які відведено на території залізничних станцій для оформлення вантажів;

- в авіаційних пунктах пропускання — у залах митного огляду, на стоянках і у літаках з початком митного оформлення до відправлення, та в інших місцях, передбачених в аеропортах для оформлення вантажів і багажу;

- у морських і річкових пунктах пропускання — у залах митного огляду, на судах під час їх контролю, на контейнерних терміналах та в інших місцях, які визначено у портах для оформлення вантажів та пасажирів.

У пунктах на митному кордоні, які є кордонами спеціальних митних зон, митниця самостійно визначає території зон митного контролю.

За умов здійснення контролю на об'єктах можуть встановлюватися тимчасові зони митного контролю. Такі зони встановлюються на термін, необхідний для проведення митного контролю в повному обсязі.

При організації спільного митного контролю з митними органами сусідніх країн зони митного контролю можуть бути розташовані у пунктах пропускання на території суміжних держав відповідно до укладених угод.

Здійснюючи експортно-імпорتنі операції, суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності крім проблем митного контролю повинен вирішити ситуації, які пов'язані із застосуванням спеціальних видів контролю на кордоні: ветеринарним, карантинним та екологічним.

Ветеринарний контроль. На прикордонних пунктах пропуску регулюється «Правилами пропуску вантажів, підконтрольних служб і ветеринарної медицини», затвердженими головним державним інспектором ветеринарної медицини України 07.08.1993 року №15-4-1\263 та головою Державного митного комітету України 13.08.1993 р. №11\12841.

Відповідно до статей 2 і 16 Закону України «Про ветеринарну медицину» та ст. 18 Митного кодексу України підконтрольними ветеринарній медицині є:

- усі види тварин (домашні, дикі, зоопаркові, циркові, лабораторні), хутрові звірі, кролі, домашня дика птиця, бджоли, жива риба і рибопродукти, раки, жаби, молюски, сперма, ікра, риби, інкубаційні яйця;

- продукти тваринного походження і харчові вироби з них (м'ясо, молоко, яйця, мед та ін.);

- сировина тваринного походження для переробки (сирі шкіри і хутро, необроблена вовна, пух, пір'я, роги, кістки та ін.);

- готові харчові продукти тваринного походження (консерви м'ясні, рибні, сири, масло вершкове, маргарин, ковбасні вироби, м'ясні копченості) в непорушеній упаковці, виготовлені відповідно до вимог стандартів і нормативів на підприємствах держав та експортерів:

- корми тваринного походження (м'ясна, рибна, кров'яна, кісткова мука, комбіновані і живі корми для риб);

- корми рослинного походження (фуражне зерно, комбікорми, коренеплоди, бульбоплоди, сіно, солома);

- інші продукти, предмети і матеріали, які можуть бути збудниками заразних хвороб, мікробні віруси, ветеринарні препарати та медикаменти, предмети колекціонування тваринного походження, незалежно від відомчої підпорядкованості і форми власності. Перевозяться через територію України, при вивезенні з України чи ввезенні в Україну, а також при транзиті через територію України з попереднього дозволу і під контролем державної інспекції ветеринарної медицини по ветеринарному свідоцтву або ветеринарному сертифікату.

Транспортні засоби, що повертаються після перевезення, підлягають дезинфікуванню. Підстилку для тварин і пакувальні матеріали спалюють. Експорт, імпорт і транзит за межі держави здійснюють з дозволу головного інспектора ветеринарної медицини або його заступників.

При ввезенні на територію України або вивезенні за її межі юридичними та фізичними особами предметів тваринного походження прикордонній митниці подається ветеринарний сертифікат. Митне оформлення предмета (вантажу) може бути здійснене після закінчення ветеринарного контролю.

Рішення про пропуск таких вантажів або окремих предметів приймаються начальником прикордонного чи транспортних пунктів державного контролю, а при необхідності начальником регіональної служби державного ветеринарного контролю на кордоні і транспорті.

Оформлення перевезення вантажів тваринного походження, дозволів на вивіз (ввіз), транзит, забезпечення транспортом та інші організаційні питання покладаються на власників вантажів (відправників чи одержувачів).

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, що займаються заготівлею та вирощуванням тварин, виробництвом, переробкою, зберіганням, транспортуванням і реалізацією тварин, продуктів та сировини тваринного та рослинного походження, несуть відповідальність у вигляді штрафу:

- у розмірі вартості ввезеної продукції за переміщення через державний кордон без обов'язкового проведення ветеринарно-санітарної експертизи підконтрольних ветеринарному нагляду вантажів;

- у розмірі вартості реалізованої продукції за реалізацію ввезених на територію України продуктів та сировини тваринного походження, кормів для тварин, які не пройшли в Україні ветеринарно-санітарну експертизу.

Карантинний контроль. Відповідно до Закону України «Про карантин рослин» від 30.06.1993 р. та Постанови Кабінету Міністрів України №892 від 28.10.1993р. «Про статус Державної служби з карантину рослин України» на пунктах пропуску державного кордону при експорті та імпорті насіння і продукції імпортного походження здійснюється карантинний контроль. При цьому основними завданнями Державної служби карантину рослин є:

1. Охорона території України від занесення з-за кордону або з карантинних зон небезпечних шкідників, хвороб рослин і бур'янів, усіх видів культур живих грибів, бактерій, вірусів-збудників хвороб, а також комах, кліщів і нематод, що пошкоджують рослини.

2. Здійснення державного контролю за дотриманням особливого карантинного режиму і проведення заходів з карантину рослин при ввезенні, вивезенні, перевезенні, зберіганні підкарантинних матеріалів.

Даний вид контролю здійснюють обласні прикордонні інспекції з карантину рослин та пункти пропуску на державному кордоні. До їх компетенції належить:

- видача сертифікатів на насіння, рослини і продукцію рослинного походження, що експортується, а також що вивозиться із зон особливого карантинного режиму;

- проведення карантинної перевірки і лабораторної експертизи завезених з-за кордону підкарантинних матеріалів та об'єктів (у тому числі тих, що надходять у багажі, поштових відправленнях і ручній поклажі пасажирів):

- організація, оздоровлення, знезараження підкарантинних матеріалів та об'єктів, транспортних засобів, що прибувають з-за кордону;

- контроль за діяльністю інтродукційно-карантинних розсадників, державних сортодільниць, оранжерей і теплиць, що проводять карантинну перевірку насіння, рослин та садівного матеріалу, завезеного з-за кордону;

- здійснення державного контролю за виробництвом, заготівлею, транспортуванням, зберіганням, переробкою, використанням і реалізацією насіння, рослин і продукції рослинного походження, що імпортується чи експортується.

Згідно зі статтею 11 Закону України «Про карантин рослин» усі підкарантинні матеріали та об'єкти, що перетинають державний кордон України та межі особливих карантинних зон, підлягають фітосанітарному контролю.

До підкарантинної та підконтрольної продукції відносять: насіння, рослини, частки рослин, продукцію рослинного походження, транспортні засоби, тару, упаковку та будь-які матеріали, за допомогою яких можуть поширюватись карантинні об'єкти.

Первинний догляд підкарантинної продукції проводиться безпосередньо на кордоні. Обов'язковим є вторинний догляд за місцем розмитнення (розвантаження) підкарантинної продукції державним інспектором з карантину рослин.

Обов'язковими документами для ввезення в Україну підкарантинних матеріалів є:

- фітосанітарний сертифікат, що видається державними органами з карантину і захисту країни-експортера;

- карантинний дозвіл на імпорт, що видається Головною державною інспекцією з карантинних рослин.

Таким чином, митне оформлення вантажів проводиться тільки після здійснення фітосанітарного контролю. При цьому державний інспектор має право:

- затримувати на весь період проведення фітосанітарної експертизи підкарантинні матеріали та об'єкти, що вивезені без карантинних

сертифікатів із території, де встановлено особливий карантинний режим, або ввезення з-за кордону без карантинного дозволу;

— відібрати зразки насіння рослин, продукції рослинного походження та інших матеріалів для проведення лабораторної експертизи згідно з законодавством;

— накладати адміністративні стягнення на осіб, винних у порушенні законодавства про карантин рослин.

Підприємства, діяльність яких пов'язана з виробництвом, переробкою, зберіганням, транспортуванням підкарантинних матеріалів та торгівлею ними, зобов'язані:

- при закупівлі за кордоном великих партій насіння, рослин і продукції рослинного походження направляти за свій рахунок державних інспекторів з карантину рослин для фітосанітарного контролю у місцях відвантаження підкарантинних матеріалів в Україну;

- надавати безплатно в користування органів державної служби з карантину рослин транспортні засоби, необхідне обладнання, засоби зв'язку, в тому числі для прикордонних пунктів пропуску.

Організації, які займаються імпортом насіння, рослин і продукції рослинного походження, зобов'язані не пізніше п'яти днів до можливого ввезення в країну продукції повідомити про це інспекцію з карантину рослин.

Вивезення імпортової продукції рослинного походження із залізничних станцій, аеропортів за межі країни допускається після карантинної перевірки, у разі наявності карантинних сертифікатів, що видаються на кожну партію вантажу інспекторами з карантину рослин.

Насіння, рослини штампла встановленого зразка, який проставляється на вантажних документах державними органами, і продукція рослинного походження, завезені в Україну із зарубіжних країн, у разі виявлення в них карантинних та інших небезпечних шкідників, хвороб рослин і бур'янів, підлягають обов'язковому знезараженню хімічними чи іншими засобами.

Хімічне знезараження насіння, рослин і продукції рослинного походження від карантинного та інших небезпечних шкідників і хвороб рослин на прикордонних пунктах з карантину, через які завозиться цей вантаж, проводиться обласними фумігаційними загонами державної служби з карантину рослин.

Рішення держінспектора щодо заборони вирощування, вивезення, зберігання чи використання підкарантинної продукції є обов'язковим

для виконання. На підприємств, винних у порушенні карантинних вимог щодо вивезення з карантинних зон або ввезення з-за кордону підкарантинних матеріалів, за поданням головних державних інспекторів з карантину рослин накладається штраф у судовому порядку.

Екологічний контроль. Даний вид контролю здійснюється Державною екологічною інспекцією Міністерства охорони навколишнього природного середовища та ядерної безпеки. Державна екологічна інспекція зобов'язана забезпечити здійснення екологічного контролю в пунктах пропуску через державний кордон:

- транспортних засобів, у тому числі літаків, суден, військових кораблів;

- вантажів, які містять промислову сировину, відходи виробництва, хімічні сполуки, токсичні, хімічні, радіоактивні та інші небезпечні для навколишнього середовища і здоров'я людей речовини, засоби захисту рослин, стимулятори їх росту, добрива;

- усіх видів риб, диких тварин і рослин, зоологічних, ботанічних, мінералогічних колекцій і мисливських трофеїв.

Згідно з нормативними документами, визначено пропускні пункти на яких здійснюється екологічний контроль. Крім цього, визначено фіксовані ставки зборів за виконання робіт, пов'язаних із наданням послуг під час здійснення екологічного контролю.

Для оперативного вирішення питань, пов'язаних з проходженням особливо великих партій (понад 100 тонн) вантажів, що підлягають екологічному контролю в пунктах пропуску через державний контроль, власнику вантажів необхідно за 30 днів до перетину кордону здійснити попередню оплату робіт, пов'язаних з наданням послуг, в обласному управлінні екологічної безпеки, якому підпорядковані зазначені пункти.

Збори за виконання робіт, пов'язаних з наданням послуг під час здійснення екологічного контролю транспортних засобів та невеликих партій вантажів, сплачуються безпосередньо на кордоні через відділення банку. У разі неможливості застосування безготівкової форми розрахунків дозволяється проводити розрахунки готівкою через контрольо-касові апарати за умови інкасації її в уповноваженій установі банку протягом дня здійснення сплати.

Виконуючи вимоги митних правил, суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності несуть відповідальність за порушення цих правил. Дані дії можуть класифікуватись митними органами у двох напрямках:

- як контрабанда;
- як порушення митних правил.

Контрабанда — це переміщення товарів через митний кордон України поза митним контролем або приховування від митного контролю, вчинене у великих розмірах особою або групою осіб, а також незаконне переміщення через кордон історичних і культурних цінностей, наркотичних засобів, отруйних, сильнодіючих, радіоактивних, вибухових речовин, зброї та боєприпасів (крім гладкоствольної мисливської зброї та боєприпасів до неї).

Предметом переміщення товарів через кордон поза митним контролем найчастіше виступають високооподатковані (підакцизні) товари: сигарки, алкогольні напої, радіоелектронна техніка або товари, переміщення яких через кордон є обмеженим або забороненим, — зброя, наркотики.

У випадках контрабанди митні органи тільки фіксують та кваліфікують ці незаконні дії, порушуючи справи. Тому після виявлення контрабанди, документального оформлення і попереднього дізнання вони передаються у охоронні структури відповідно до їх компетенції.

Справи про порушення митних правил проводяться митними органами від моменту виявлення порушення до винесення постанови про накладення адміністративного стягнення.

Що таке порушення митних правил?

Порушення митних правил (далі — ПМП) — це протиправна (навмисна або необережна) дія чи бездіяльність, яка посягає на встановлені митні правила і за яку відповідальність передбачена ст.104—120 Митного кодексу України. Відповідальність встановлена за такі дії:

1. Незупинення транспортного засобу в зоні митного контролю.
2. Відправлення транспортного засобу, що знаходиться під митним контролем, без дозволу митниці, а також прикордонних військ на кордоні.
3. Причалювання до судна та інших плавучих засобів, що знаходяться під митним контролем, без дозволу митниці.
4. Перешкодження доступу митної особи митного органу до предметів, що знаходяться під митним контролем.
5. Неподання митному органу України необхідних для митного контролю документів, незалежно від подання митної декларації.
6. Недоставлення в митний контроль предметів та документів у призначений термін, якщо вони знаходяться під митним контролем

і перевозяться з одного митного органу в інший, а також прийнятих для вручення митному органу України митних та інших документів на ці предмети.

7. Пошкодження або втрата митного забезпечення — печаток, пломб чи іншого забезпечення, накладеного митним органом України.

8. Вантажні та інші операції, що проводяться без дозволу митниці, тобто всі вантажно-розвантажувальні роботи, виправлення пошкоджень упаковки, розпакування та перепакування, зміна ідентифікаційних знаків, маркування при відсутності згоди на це митниці.

9. Видача предметів, що знаходяться під митним контролем, без дозволу митниці або їх втрата.

10. Порушення зобов'язання про зворотне ввезення чи ввезення та недотримання термінів, указаних у зобов'язанні.

11. Порушення зобов'язання про транзит, а також термінів цього транзиту.

12. Переміщення предметів через митний кордон з приховуванням від митного контролю або з використанням тайників та предметів, що утруднюють пошук, надання одним предметам вигляду інших, подання підроблених документів, отриманих незаконно, а також документів, що є підставою для переміщення предметів за відсутності ознак злочину, вчинення підготовчих дій до таких порушень.

13. Переміщення предметів через митний кордон поза митним контролем, тобто таке переміщення поза місцем розташування митниці чи часом здійснення митного контролю, при відсутності ознак контрабанди, або здійснення дій з підготовки вищезгаданого.

14. Зберігання, перевезення чи придбання предметів, ввезених на митну територію України поза митним контролем або з приховуванням від нього.

15. Недекларування предметів чи декларування їх не своїм іменем (у т.ч. тих, що переміщуються транзитом).

16. Використання предметів, щодо яких надано митні пільги, в інших цілях без дозволу митниці.

17. Дії, що спричинили недобори митних платежів.

Найбільш поширеними порушеннями, пов'язаними з переміщенням товару через митний кордон, є:

- порушення, викликані свідомо неправильним визначенням кількості, якості або митної вартості товару (чимало фірм занижують кількісні, якісні та вартісні показники товару з метою зменшення розміру митних сплат);

- порушення, пов'язані з несумлінним оформленням сертифікатів товару для отримання митних преференцій, які застосовуються до товарів з певних країн;

- фіктивний транзит (порушення, пов'язані з нормою українського законодавства, згідно з якою при транзитному перевезенні товарів через територію України товари звільнюються від ввізного мита; на практиці велика кількість товарів, задекларованих як транзит і звільнених від мита, залишаються на території України для реалізації).

Можна навести десятки прикладів, що стають кримінальними джерелами доходу окремих суб'єктів ЗЕД через ряд причин: суперечність законодавства, невідпрацьованість самого механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності, забюрокраченість митного апарату, низька кваліфікація працівників митниці і т.п.

Відповідальність за контрабанду та порушення митних правил настає з досягненням особою 16-річного віку. Тому всі громадяни (в т.ч. іноземні та особи без громадянства) несуть відповідальність. Винятком є тільки іноземці, які користуються дипломатичним імунітетом (міра їхньої відповідальності вирішується дипломатичним шляхом). Не може порушуватися справа про порушення митних правил стосовно народних депутатів, суддів, прокурорів, а також якщо вчинено дії, передбачені відповідними статтями МК, за умов:

- крайньої необхідності для усунення небезпеки, що загрожує встановленому порядку, якщо ця небезпека не могла бути усунена іншим шляхом;

- у стані необхідної оборони, якщо при цьому не було перевищено меж самооборони;

- скоєння у стані неосудності, внаслідок тимчасового розладу психіки, душевної хвороби, чи іншого хворобливого стану;

- якщо особа не досягла 16-річного віку.

При малозначності вчиненого порушення службова особа митного органу, що розглядає справу, може звільнити порушника від адміністративної відповідальності.

4.5. Митне оформлення при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності

Митне оформлення — це сукупність дій, пов'язаних з пропуском в Україну чи за її межі (в тому числі за умов тимчасового ввезення чи тимчасового вивезення) товарів, майна та інших предметів, що переміщуються через митний кордон України. Воно здійснюється службовими особами митниці з метою забезпечення митного контролю та із застосуванням засобів державного регулювання ввезення чи вивезення товарів та інших предметів.

При цьому під товарами розуміють будь-яку переміщувану через митний кордон України продукцію, в тому числі продукцію, на яку поширюються права інтелектуальної власності, послуги, роботи, які є об'єктом купівлі-продажу або обміну. Майном вважаються будь-які переміщувані через митний кордон предмети, продукція, що належать суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності і не призначені для купівлі-продажу.

Для отримання або відправлення вантажів за кордон суб'єкт ЗЕД повинен пройти на митниці процедуру акредитації. На митницю, що обслуговує район реєстрації підприємства, подаються такі документи:

- облікова картка суб'єкта ЗЕД;
- свідоцтво про державну реєстрацію;
- свідоцтво облстатуправління Міністерства статистики України про надання підприємству статистичних кодів;
- Статут підприємства та його нотаріально завірену копію;
- довідку обслуговуючого банку про відкриття рахунків;
- довідку про декларування валютних цінностей за формою №2, завірену печатками податкової інспекції та уповноваженого відділення Національного банку України.

Обов'язковою умовою митного оформлення на вантажі є їх декларування. Декларування — це заява за встановленою формою точних даних про межу переміщення через митний кордон товарів та інших предметів і про самі товари та інші предмети, а також будь-яких відомостей, необхідних для митного контролю та митного оформлення. Декларування здійснюється безпосередньо власником або на підставі договору іншими підприємствами, що допущені митницею до декларування. Підприємства допускаються митницею до декларування на підставі свідоцтва про визнання їх як декларантів.

Для отримання свідоцтва про визнання підприємства декларантом, воно повинне бути зареєстроване як юридична особа на території України і мати у своєму штаті осіб, уповноважених на декларування, які отримали відповідні кваліфікаційні свідоцтва. За видачу свідоцтв про визнання підприємства декларантом справляється збір у розмірі, встановленому Кабінетом Міністрів України, при цьому Державна митна служба України веде реєстр підприємств, що здійснюють декларування на підставі договору. Видане свідоцтво діятиме безстроково за умов відсутності порушень з боку підприємства та його щорічної перереєстрації. Свідоцтво про визнання підприємства декларантом не може бути передане іншій особі.

Підприємство, що здійснює декларування на підставі договору, повинне зберігати всю документацію, пов'язану із здійсненням своєї діяльності протягом п'яти років, починаючи з календарного року, наступного після року митного оформлення товару.

Підприємство, що здійснює декларування на підставі договору, має право від свого імені за рахунок і за дорученням власника вантажу самостійно здійснювати такі операції в галузі митної справи:

- декларувати товари, транспортні засоби та інші предмети;
- подавати митному органу України документи, необхідні для митного оформлення;
- пред'являти митниці товари, транспортні засоби та інші предмети, що декларуються;
- забезпечувати сплату митних платежів, установлених для товарів, транспортних засобів та інших предметів, що декларуються;
- виконувати в межах своєї компетенції інші дії, необхідні для митного оформлення та митного контролю товарів і транспортних засобів, що декларуються;
- оскаржувати у визначеному порядку рішення митних органів України.

При цьому підприємство, що здійснює декларування на підставі договору, зобов'язане:

- заявляти за затвердженою формою відповідно до прийнятих термінів, дані про товари та їх митні режими, а також інші відомості, необхідні для митного оформлення;
- на вимогу митного органу пред'являти митниці товари, транспортні засоби та інші предмети, що переміщуються через митний кордон України;
- надавати митному органу України документи, що містять відомості, необхідні для здійснення митного контролю та оформлення;

- перевіряти дійсність документів, отриманих від власника вантажу;
- на вимогу митного органу України бути присутнім при митному оформленні товарів і транспортних засобів та сприяти працівникам митниці під час митного оформлення вантажів;
- здійснювати визначення кількості, завантаження, розвантаження, перевантаження товарів, виправлення пошкодженої упаковки, відкриття упаковки, пакування чи перепакування товарів, що підлягають митному оформленню;
- правильно нараховувати митні платежі;
- сплачувати митні платежі, встановлені для задекларованих товарів, якщо це передбачено угодою підприємства, що здійснює декларування на підставі договору з власником вантажу;
- здійснювати контроль за своєчасною і повною сплатою платежів власником вантажу;
- сприяти при необхідності проведенню ветеринарного, фітосанітарного та інших видів державного контролю, якому підлягають задекларовані товари, транспортні засоби та інші предмети;
- дотримуватись умов та обмежень щодо використання товарів, транспортних засобів та інших предметів, розпорядження ними, якщо митне оформлення не завершено;
- негайно інформувати митні органи про пошкодження тари й упаковки, невідповідність товарів відомостям про них у транспортних, комерційних та інших документах, які мають відношення до митної справи;
- забезпечувати відповідальність використовуваних ним засобів автоматичного оброблення інформації та програмних продуктів засобам автоматичного оброблення інформації та продуктам, що використовуються митними органами України;
- подавати для ознайомлення суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності, на їх вимогу, свідоцтво про визнання підприємства декларантом;
- вести реєстр укладених договорів із власниками вантажів та подавати митниці, на її вимогу, угоди між підприємством, що здійснює декларування на підставі договору, та власниками вантажів;
- перевіряти повноваження власника щодо належності йому товарів та інших предметів;
- надавати консультації власникам вантажів щодо вимог митного законодавства України;

— користуватися послугами виключно тих осіб, уповноважених на декларування, які зараховані до штату підприємства, що здійснює декларування на підставі договору;

— протягом трьох робочих днів інформувати митницю про факти прийому на роботу або звільнення з роботи особи, уповноваженої на декларування;

— забезпечувати відповідальність за осіб, уповноважених на декларування, які зараховані до штату підприємства, що здійснює декларування.

При здійсненні митного оформлення підприємство, що здійснює декларування на підставі договору, виконує обов'язки і несе відповідальність у повному обсязі як власник, що самостійно переміщує товари чи інші предмети через митний кордон України.

Взаємовідносини підприємства, що здійснює декларування на підставі договору з власником вантажу, базуються на договірній основі. Такий договір укладається у письмовій формі. Власник вантажу повинен давати доручення на виконання перелічених функцій тільки в цілому. Доручення на виконання одних і тих самих функцій щодо партії вантажів декільком підприємствам, або обмеження повноважень зазначеного підприємства, виконання тільки частини цих функцій, або виконання операцій у межах однієї функції не дозволяється.

Спори між підприємством, що здійснює декларування на підставі договору та власником вантажу вирішуються відповідно до чинного законодавства України. При цьому митні органи України не несуть відповідальність перед тими власниками вантажів, яких представляє підприємство-декларант, за його дії чи бездіяльність, у тому числі і за затримку митного оформлення товарів, якщо така сталася внаслідок неналежного виконання зазначеним підприємством своїх обов'язків.

Митні органи України не мають права створювати пільгові умови для діяльності окремих підприємств, що здійснюють декларування на підставі договору, порівняно з іншими такими підприємствами.

Основним документом, на базі якого здійснюється декларування вантажів, є вантажна митна декларація, оформлення якої є обов'язковою умовою допуску вантажів до процесу розмитнення.

У колишньому Радянському Союзі вантажну митну декларацію (ВМД) вперше почали застосовувати з 1 вересня 1989 р. З 1 січня 1993 р. ВМД використовується для декларування і митного оформлення товарів та інших предметів, які переміщують через митний кордон України.

Товари або майно, вартість яких перевищує 100 дол. США, декларуються митницею за умови наявності відомостей про них у вантажній митній декларації. На товари, вартість яких нижча 100 дол. США, ВМД не заповнюється. Такий товар декларується на підставі відомостей про нього у супровідних та інших документах.

Вантажна митна декларація є уніфікованим документом, сформованим у відповідності до міжнародних стандартів аналогічних документів інших країн. Вона містить точні дані про мету переміщення через митний кордон товарів та інших предметів, про самі товари та інші предмети, про відправника, отримувача та декларанта вантажу, спосіб і порядок переміщення вантажів, умови поставки, спосіб розрахунків. Вносяться інші відомості, необхідні для митного оформлення, в тому числі і про нарахування митних та інших обов'язкових платежів. Декларація виконує також обліково-статистичну та правоохоронну функції.

Крім класичної ВМД існує два різновиди ВМД: попередня і загальна. Якщо на момент надходження транспортних засобів, товарів та інших предметів подання належним чином оформленої ВМД з об'єктивних причин неможливе, оформлюється попередня ВМД і здійснюється випуск вантажів у вільне використання під зобов'язання керівника підприємства про подання ВМД, оформленої за правилами, у термін до десяти днів. При регулярному переміщенні через митний кордон тією самою особою однорідних товарів за одним контрактом у незмінному режимі видається загальна ВМД, що діє впродовж місяця. Після закінчення термінів подається ВМД, оформлена в повному обсязі, на вантаж, випущений у вільне використання за повний період або в рахунок цих ВМД.

Вантажна митна декларація складається з чотирьох однотипних зброшурованих аркушів встановленої форми (дод. 2). У необхідних випадках використовують додаткові аркуші, що дає можливість декларувати одночасно до 100 найменувань товарів та інших предметів однієї партії і щодо яких встановлено єдиний митний режим. Митний орган залишає собі два аркуші декларації і відповідні додаткові аркуші до неї для державного митного контролю. Один аркуш використовують для державної статистики, а другий повертають декларанту. Бланк вантажної митної декларації має чотири розділи, позначені літерами А, Б, С, Д, і 56 граф, позначених арабськими цифрами або цифрою і літерою (наприклад, 15а, 17а). Частина граф містить підрозділи. Розділи

і графі (за незначним винятком) супроводжуються текстовими позначеннями, що вказують на відомості, про які має заявити декларант.

У відповідності до вимог заповнення певних типів вантажної митної декларації декларант самостійно вписує відомості у необхідні графі декларації. Графу 47 і розділ В (йдеться про нарахування обов'язкових платежів) декларант може не заповнювати з метою прискорення проходження вантажів через митний кордон. Якщо ця графа і розділ декларантом не заповнені, це робить митний орган. Розділи А, С, Д заповнюються виключно митним органом після декларування товарів та інших предметів і пред'явлення їх декларантом до митного оформлення.

Якщо для зазначення необхідних відомостей, що вимагаються у відповідній графі, не вистачає місця, їх можна подавати на зворотному боці декларації. Такий запис засвідчується декларантом, а у графі роблять позначку «див. на звороті». На зворотному боці документа допускається проставлення відміток і штампів інших контролюючих органів: санітарного, ветеринарного, фітосанітарного, радіологічного, екологічного тощо. ВМД і додаткові аркуші до неї заповнюються українською (російською) мовою на друкарській машинці або комп'ютері.

Існують також певні правила заповнення вантажної митної декларації для різних випадків переміщення товарів та інших предметів через митний кордон України: експорт товарів, експорт майна, експорт комплектного об'єкта, ордерні поставки, транзит іноземних товарів через територію України, імпорт товарів комплектного об'єкта тощо.

В окремих випадках при розмитненні вантажів з експортно-імпорتنних операцій мають бути пред'явлені такі документи:

- ліцензія на експорт або імпорт товарів, що підпадають під режим ліцензування, квотування. Вимагається з метою встановлення раціональної структури експорту та захисту внутрішнього ринку України;

- дозвіл на переміщення через митний кордон зброї, боєприпасів, вибухових, сильнодіючих та отруйних речовин, який видається урядовою комісією з експортного контролю;

- дозвіл на імпорт радіоелектронних засобів та високочастотних пристроїв. Видається органами Державного комітету зв'язку та інформації України;

- дозвіл на вивезення за кордон історико-культурних цінностей. Видається закладами Міністерства культури і мистецтв України;

- дозвіл на переміщення через митний кордон України ліків, медичних препаратів та джерел іонізуючого випромінювання. Видається закладами Міністерства охорони здоров'я України;
- сертифікат відповідності або свідоцтво про визнання іноземного сертифіката на продукцію, що підлягає обов'язковій сертифікації. Видається органами Державного комітету стандартизації, метрології та сертифікації України;
- документ, що підтверджує повноваження суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності при експорті окремих видів товарів. Вимагається з метою захисту державних економічних інтересів;
- документ, що підтверджує реєстрацію контракту на експорт окремих видів товарів у Міністерстві зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України;
- довідка про надходження попередньої оплати за продукцію, що відвантажується в країни СНД. З метою контролю за надходженням на територію України коштів за зовнішньоекономічними контрактами. Видається банками, уповноваженими Національним банком України;
- довідка про декларування валютних цінностей, доходів та майна, що належать резиденту України і перебувають за її межами (дод. 3). Необхідна з метою контролю за вчасним надходженням на територію України валютних коштів за експортними контрактами. Видається регіональними управліннями Національного банку України та органами податкової інспекції;
- лист-підтвердження галузевого міністерства чи комітету про призначення товарів, що постачаються за державним замовленням чи державним контрактом. Таке підтвердження необхідне, оскільки товари, що надходять в Україну за державним замовленням чи державним контрактом, звільняються від обкладення митом;
- довідка обласного управління сільського господарства і продовольства. Необхідна для товарів, що імпортуються сільськогосподарськими товаровиробниками і звільняються від обкладення митом.
- підтвердження Кабінету Міністрів України про те, що товар надходить як гуманітарна чи технічна допомога, оскільки такі товари за поданням Кабінету Міністрів України можуть звільнятися від обкладення митом;
- підтвердження про закупівлю товару за рахунок коштів Державного валютного фонду України, республіканського (Республіка Крим), місцевих валютних фондів, іноземних кредитів, що надаються під га-

рантію Кабінету Міністрів України, оскільки ці товари, звільняються від обкладення митом. Надається Кабінетом Міністрів України або Міністерством фінансів України;

- підтвердження Агентства міжнародного співробітництва та інвестицій про надходження товарів та обладнання з країн ЄС для виконання проектів за програмою TACIS. Такі товари за поданням Агентства звільняються від обкладення митом;

- дозвіл Державного комітету з питань науки та інтелектуальної власності України про звільнення від обкладення митом приладів, обладнання, науково-технічної літератури тощо;

- сертифікат походження товару. Необхідний для визначення країни походження товару, що імпортується, та відповідного надання пільг, якщо в конкретному випадку такі пільги передбачені;

- інвестиційне повідомлення, необхідне для підтвердження факту, що товар надходить в Україну в рахунок іноземних інвестицій. Видається місцевими органами влади;

- рахунок-фактура: виписується продавцем на партію товарів, що відправляються, у ньому містяться відомості про кількість товару, ціну за одиницю товару і загальну суму партії товару, що відправляється;

- транспортні документи. Передусім це товарно-транспортні накладні, коносамент, якщо вантаж доставляється морем; міжнародна транспортна накладна (CMR), або корнет — TIR, якщо вантаж доставляється автотранзитом через декілька країн Західної Європи.

Перехід до нових принципів регулювання зовнішньоекономічної діяльності (тарифне регулювання, ліцензування, квотування і под.) відповідно до світової практики потребує змін організації митного контролю та митного оформлення товарів, що знаходяться у вантажному обороті.

Якщо раніше режим і процедура пропуску товарів визначалась виходячи з того, хто є суб'єктом зовнішньоторговельної угоди, то тепер головний критерій — об'єкт такої угоди, тобто конкретний товар.

Товари класифікуються відповідно до Товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності (ТН ЗЕД), яка розроблена на базі Гармонізованої системи описання і кодування товарів (ГС) та комбінованої тарифно-статистичної номенклатури Європейського економічного співтовариства (КНЄЕС) і є основою системи заходів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності країни.

Гармонізована система описання і кодування товарів ГС вступила в силу з 1 січня 1988 р. Вона являє собою багатоцільовий класифікатор товарів, що обертаються в міжнародній торгівлі. Використання ГС дозволило:

- спростити складання комерційних і митних документів;
- полегшити їх комп'ютерну обробку;
- зекономити затрати з переписки, класифікації і обліку зовнішньоторгових вантажів практично за всіма параметрами (обсяг, вартість, країна призначення тощо);
- спростити збір, облік і зіставлення даних із зовнішньої торгівлі, проведення економічного аналізу, так як інформація, що знаходиться в різних документах на основі ГС, стала більш доступною і зрозумілішою;
- спростити облік тарифних поступок у СОТ.

Основними елементами номенклатури Гармонізованої системи є: система класифікації і система кодування. Система класифікації має шість ступенів: розділи (21), групи (96), підгрупи (33), товарні позиції (1241), підпозиції (3553), субпозиції (5019).

У відповідності до системи класифікації товари групуються за такими ознаками: за походженням, за призначенням, за мірою обробки. Узагальнені групи можна деталізувати таким чином:

За призначенням: продовольчі товари і напої; промислова сировина; паливо і мастила; машини і обладнання, включаючи інструменти; транспортні засоби (виробничого і особистого споживання); промислові товари народного споживання.

За мірою обробки: товари сировинні (виробничого і невиробничого призначення); напівфабрикати (виробничого і невиробничого призначення); готові вироби (виробничого призначення, товари для споживання).

Під сировинними товарами розуміється продукція добувної промисловості, сільського господарства і лісового господарства, вартість якої значною мірою залежить від обробки.

До напівфабрикатів відноситься продукція, яка незавершена виробничим процесом і потребує подальшої обробки, розрахована для включення до складу інших товарів, перед тим як стати засобом виробництва або предметом споживання.

Під готовими товарами розуміють усі промислові вироби, розраховані для споживання або використання в промисловості, в сільському

господарстві, на транспорті, в домашньому господарстві, промислові товари короткотермінового використання (терміном не більше одного року), що використовуються в промисловості.

Система кодування в ГС дозволяє надати інформацію в зручній формі для оперування нею при зібранні, передачі і обробці, з використанням сучасних засобів обробки (ЕОМ), забезпечує використання ефективних методів пошуку, сортування та узагальнення даних.

Дев'ятизначний цифровий код ТН ЗЕД складається з таких елементів: перші шість цифр означають код товару по ГС, ті самі шість цифр плюс сьомий і восьмий знаки утворюють код товару по КНЕСС, дев'ята цифра (поки що в усіх випадках «0») призначена для можливої деталізації в майбутньому тих чи інших товарних позицій з урахуванням інтересів України.

Правильне визначення позицій товару в номенклатурі (його класифікація) має вирішальне значення для встановлення, якому з режимів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності цей товар підлягає.

Відхилення від установленого порядку переміщення через кордон конкретного товару шляхом його неправильної класифікації і (або) вказаних неправильно даних у митній декларації розглядаються митними органами як порушення, що тягнуть за собою відповідальність відповідно до чинного законодавства України.

У ТН ЗЕД суворо дотримується принцип однозначного відхилення товарів до класифікаційного групування відповідно до приміток розділів, груп, конкретних товарних позицій, а також обумовлених правил інтерпретації ТН ЗЕД, що мають юридичну силу.

Однозначне розуміння класифікаційного групування є не тільки перевагою ТН ЗЕД, а й необхідною умовою при визначенні ставок мита та інших платежів, визначення режимів експорту-імпорту тих чи інших товарів, порівняння даних щодо зовнішньої торгівлі різних країн і проведення економіко-статистичного аналізу.

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

Контрольні запитання та завдання

1. У чому полягає специфіка проведення митного контролю при проведенні експортно-імпортних операцій?
2. Назвіть особливості митного оформлення товарів в Україні.
3. Чи існує залежність митної вартості від умов поставки товарів при експорті з України?
4. Які основні платежі здійснює фірма при розмитненні вантажів?
5. Яка різниця між нарахуванням мита та митних зборів?
6. Як класифікується мито за способом нарахування?
7. Що таке конвенційне мито?
8. За якою формулою нараховується податок на додану вартість при імпорті товарів в Україну?
9. Які бувають ставки мита?
10. Як класифікується мито за метою та функціональністю?

Література

1. Про митну справу: Закон України від 25.06.1991 р. №1262-XII // Укр. митниця. — К., 1993.
2. Митний кодекс України від 12.12.1991 р. №1970-XII // Укр. митниця. — К., 1993.
3. Про єдиний митний тариф: Декрет КМУ від 11.01.1993 р. №4-93. — К., 1993.
4. Берков Е.И., Галанжин Е.Ф. Учебное пособие в помощь слушателям, изучающим таможенное дело. — М., 1988. — 186 с.
5. Марков О.Н. Очерки по истории таможенной службы. — Иркутск, 1987. — 156 с.
6. Основи митної справи // ДМКУ Хмельницький навчальний центр підвищення кваліфікації та перепідготовки працівників митних установ України. — Хмельницький, 1996.

Тема 5. Орендні операції як вид зовнішньоекономічної діяльності

- 5.1. Суть та економічне значення лізингових операцій.
- 5.2. Характеристика функцій лізингу.
- 5.3. Систематизація видів лізингових операцій.

5.1. Суть та економічне значення лізингових операцій

Закономірністю розвитку зовнішньоекономічної діяльності на сучасному етапі стало існування різнобічних форм проведення операцій у даній сфері взаємовідносин. Однією з найбільш поширених є проведення лізингових операцій. Світові обсяги інтерлізингових операцій оцінюються в 18–20 млрд дол. США.

Еволюція лізингових операцій свідчить, що лізингові угоди укладалися ще задовго до нової ери в стародавній державі Шумер (місто Ур), коли в оперативний лізинг здавали сільськогосподарських тварин і знаряддя праці. Однак стародавні документи не обмежують сферу орендної практики державою Шумер. Так, інші стародавні цивілізації греків, римлян і єгиптян вважали оренду привабливим, доступним, а іноді єдиним способом придбання обладнання, землі і сільськогосподарських тварин. Історики називають і пізнішу дату: згадка про лізинг є в Законах Хаммурапі близько 1800 р. до н.е., статті яких розглядали всі випадки оренди і норми орендної плати, умови застави майна та ін.

Арістотель (IV ст. до н.е.) в трактаті «Риторика» відзначав: «Багатство заключається у використанні, а не в праві володіння». Іншими словами, для того щоб отримати доход, власнику не обов'язково володіти майном, а достатньо лише мати право користування на нього і в результаті ефективного використання отримувати доход.

Лізинг у давнину не був обмежений орендою конкретних видів майна, як вважає більшість, але час від часу відбувались події, які породжували унікальні форми і предмети оренди. Так, у Середньовіччі у Венеції в лізинг володарям торговельних кораблів здавали дуже дорогі на ті часи якорі, які по закінченні рейдів повертались їх власникам, а хрестоносці, наприклад, у Сьомому Хрестовому поході орендували військові спорядження.

У той же час операції, аналогічні сучасному лізингу, проводились в Англії і США. Значне зростання лізингових угод у цих країнах спостерігалось саме в епоху бурхливого розвитку залізниць і кам'яновугільної промисловості.

Вважають, що саме слово «лізинг» увійшло в лексикон в останній чверті XIX ст., коли в 1877 р. телефонна компанія «BELL», захищаючи монопольне право на винахід, прийняла рішення не продавати свої телефонні апарати, а надавати їх у тимчасове користування. Імпульсом для розвитку теперішньої лізингової мережі в світі стало створення першого лізингового товариства. Його заснувала в Сан-Франциско 1952 р. американська компанія «United States Leasing Corporation», яка в 1959 р. відкрила свої філії в Англії та Канаді. Саме на цьому етапі укорінилось таке важливе для розвитку лізингового бізнесу поняття — «міжнародний лізинг».

Сучасна лізингова індустрія зародилась на початку 50-х років XX ст. у США й послідовно поширилася на всі континенти. За короткий час лізинг перетворився на один із основних інструментів економічної діяльності. Створення багатьох товариств сприяло модифікації умов лізингових договорів, що дозволило застосувати різні варіанти інвестиційних коштів. З часом вони дістали назву «фінансово-лізингових» товариств і взяли на себе роботу, яка полягала в тому, що для виробників знаходили шляхи збуту товарів за допомогою передачі їх в оренду, а також фінансування угод і пов'язаного з цим ризику.

Враховуючи унікальність розвитку орендних відносин кожної країни, все ж таки існують загальні закономірності, характерні для розвитку оренди від стадії її зародження до стадії розвинутої національної економіки, а саме: використання цієї особливої форми економічних відносин ініціювалось самим розвитком виробничих сил, розвитком процесу загального поділу праці і базувалось на загальному економічному зростанні країни.

На сьогодні єдиного міжнародного поняття «лізинг» (від англ. «to lease», що означає «брати в оренду», «наймати») не існує. Це обумовлено як складним змістом, що відображає даний термін, так і відмінностями в законодавстві, системі звітності та оподаткування в різних країнах.

У практиці України регулювання лізингових відносин здійснюється Законом України «Про лізинг», в якому зазначається, що лізинг

— це господарча операція, за якою суб'єкт підприємницької діяльності (лізингодавець) передає матеріальні цінності іншому суб'єктові підприємницької діяльності (лізингоодержувачеві) в користування за плату для підприємницької діяльності.

Лізинг також можна розглядати як операцію з розміщення рухомого та нерухомого майна, яке спеціально закуповується лізинговою компанією, стає її власністю, але здається в оренду підприємцям.

У більшості випадків лізинг трактується як довготермінова оренда машин, обладнання, транспортних засобів і споруд виробничого призначення. Тобто, мова йде про передачу господарського майна в тимчасове користування на умовах певного терміну, зворотності та платності, або, інакше, — про отримання і виробниче використання майна, що не є власністю користувача.

Європейська федерація національних асоціацій лізингових компаній дає таке визначення: «Лізинг — це договір про оренду заводу, промислових товарів, обладнання, нерухомості для використання їх у виробничих цілях орендаром, у той час як товари купуються орендодавцем і він зберігає за собою право власності».

Лізинг також можна розглядати як особливий вид інвестиційної діяльності, який полягає в наданні лізингодавцем лізингоотримувачеві на певний термін і за певну плату предметів лізингу, визначених відповідно до діючого законодавства. При цьому право власності на надані предмети лізингу залишаються у лізингодавця на термін дії договору.

Економічний зміст лізингу заключається в тому, що передача обладнання в тимчасове користування визначає комплекс майнових відносин, які включають у себе як власне договір лізингу, так і інші угоди, наприклад, договір купівлі-продажу, позики. При цьому основою лізингу є передача обладнання в тимчасове користування, а роль купівлі-продажу сприяє здійсненню цієї операції, і більше того, забезпечує реалізацію всього комплексу відносин на кінцевому етапі.

Тому лізинг — це комплекс майнових відносин, що виникають у процесі надання обладнання в тимчасове користування після його придбання і подальшої передачі в довготермінове користування.

Лізинг має подвійну природу. З одного боку, його можна охарактеризувати як вкладення ресурсів на зворотних засадах в основний капітал, тобто надаючи орендарові компоненти основного капіталу, власник у визначені терміни одержує їх назад. При цьому за свою

послугу він отримує винагороду у вигляді лізингових платежів, що дозволяє забезпечити реалізацію принципу платності. Отже, за своєю суттю лізинг відповідає кредитним відносинам і зберігає суть кредитних операцій. З іншого боку, оскільки позиковець і позичальник оперують капіталом не в грошових одиницях, а в продуктивних, то за формою лізинг подібний до інвестиційного фінансування, тобто основою лізингової угоди є фінансова (кредитна) операція. Лізингодавець (власник майна) надає лізингоодержувачеві (користувачеві майна) фінансову послугу: він купує майно у власність за повну вартість і за рахунок періодичних внесків лізингоодержувача в кінцевому підсумку відшкодовує цю вартість. Тому, виходячи із фінансового боку

Таблиця 1.5

Порівняльна характеристика кредитного та лізингового механізмів

<i>Кредит</i>	<i>Лізинг</i>
Фінансові кошти направляються на будь-яку підприємницьку діяльність.	Фінансові кошти направляються на активізацію виробничої діяльності, передусім на її розвиток і модернізацію.
Право користування, так як і право володіння одночасно передаються на товар, але враховуючи те, що проплата даного товару відстрочена.	Право користування майном відділяється від права володіння ним. Лізингодавець зберігає право володіння на об'єкт оренди, тоді як право користування переходить до лізингоотримувача.
Кредитна угода обумовлена актом купівлі-продажу і існує тільки тому, що відбулась торгова угода.	Лізинг не завжди розпочинається з купівлі майна, так як лізингова компанія на момент укладання угоди може мати в наявності необхідне майно, і не завжди завершується продажем майна користувачеві, якщо лізингова угода має оперативний характер.
Надається в товарній, а погашається в грошовій формі.	Кредит, який надається в товарній формі, може погашатись як у попередній матеріально-речовій формі, так і компенсуватись зустрічними послугами, а також продукцією, що виготовляється на даному обладнанні.
Вимагається стовідсоткова гарантія повернення кредиту і виплати відсотків за користування ним.	Розмір гарантії знижується на вартість обладнання, що надається в лізинг, яке само є гарантом лізингової угоди.
Комерційний кредит — це частіше короткотерміновий контракт.	Лізинг — в основному довготерміновий і середньотерміновий контракти.

відносин, лізинг розглядається як одна з форм кредитних надходжень машин і обладнання, як альтернатива традиційному банківському кредиту.

Таким чином, якщо розглядати лізинг як передачу господарського майна в тимчасове користування на умовах терміновості, зворотності, платності, то можна сказати, що лізинг — це товарний кредит в основні фонди. Але в той же час між ними існують певні відмінності, які можна прокоментувати таким чином (див. табл.1.5).

5.2. Характеристика функцій лізингу

Процес лізингу опосередковує комплекс майнових відносин, що складаються в зв'язку з рухом майна в натуральній формі між учасниками лізингової операції. Тому лізинг, як економіко-правова категорія, передбачає особливий вид підприємницької діяльності, спрямований на інвестування тимчасово вільних або залучених фінансових засобів, які регулюються договором лізингу (оренди).

Сутність лізингу, його економічне та організаційне значення можуть бути розкриті більш детально, якщо охарактеризувати функції, які виконує в економіці ця особлива форма діяльності. Всі функції, що виконує лізинг, поділяються на внутрішні, які знаходять своє відображення на рівні підприємства, і зовнішні (народногосподарські), які проявляються на загальноекономічному рівні (див. рис.1.5).

Виробнича функція лізингу заключається в оперативному і гнучкому вирішенні лізингоотримувачем своїх виробничих задач шляхом тимчасового використання, а не купівлі дорогого і швидкозношуючого обладнання. Це ефективний спосіб матеріально-технічного переоснащення виробництва і доступ до новітньої техніки, НТП.

Фінансова функція виражена найбільш повно, так як лізинг є формою забезпечення вкладень в основні фонди, доповнюючи традиційні канали фінансування: власні кошти, довготермінові кредити, бюджетні та інші джерела.

Збутова функція визначає лізинг як спосіб збуту машин та устаткування, а також є інструментом активного маркетингу. Так, за допомогою лізингу в число споживачів залучаються підприємства, наприклад, які не мають фінансових можливостей придбати обладнання або

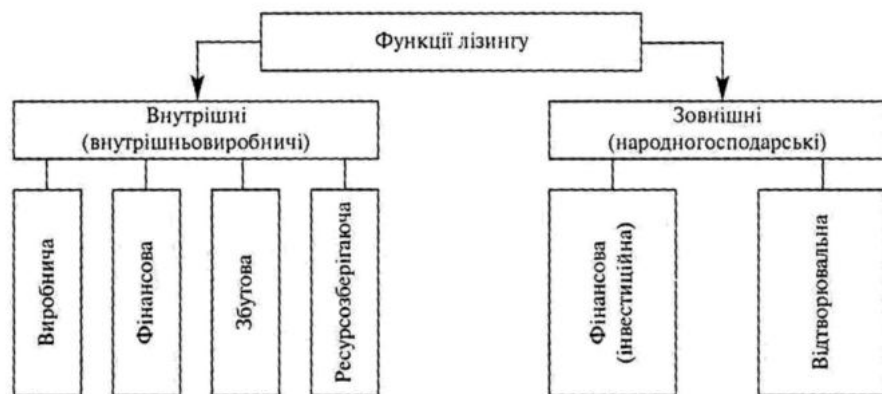


Рисунок 1.5. Функції лізингу

особливості виробничого циклу потребують використання певного виду обладнання лише один раз і т. д.

Ресурсозберігаюча функція визначає роль лізингу в раціональному розподілі ресурсів на підприємстві, що, в свою чергу, впливає на ефективність виробництва. Так, наприклад, з точки зору орендодавця він вирішує альтернативу — чи то застосовувати запропоноване в лізинг обладнання, техніку, власними силами орендодавця, але при цьому не забезпечується необхідна ефективність з ряду причин, або здати його в лізинг користувачеві — лізингоодержувачу, який зможе експлуатувати його з більшою віддачею, і як результат, тільки у вигляді орендної плати принести власнику дохід більший, ніж той, який власник міг би отримати, використовуючи його самостійно.

Не менш важливими є народногосподарські функції лізингу. Розглядаючи їх, необхідно підкреслити, що фінансова функція серед зовнішніх функцій лізингу — це не повторення його внутрішньовиробничої функції. З точки зору впливу на загальноекономічний рівень, лізинг, як особлива форма інвестування, — робить цей процес привабливим для всіх учасників, стимулює інвестиційну діяльність не лише на мікрорівні.

Лізингова діяльність є по суті пільговою галуззю інвестиційної діяльності. Це відбувається тому, що держава, змінюючи розміри податків, термін амортизації, вводячи певні пільги, стимулює надходження приватних інвестицій у ті чи інші галузі виробництва, що, в свою чер-

гу, сприяє пошвидченню інвестиційного процесу та швидкому розвитку цих галузей, а отже, підвищенню добробуту суспільства в цілому, стабілізації позицій національної валюти. Таким чином, на макrorівні фінансове заохочення лізингу слугує засобом стимулювання капітальних вкладень в основні засоби, що веде до збільшення продажу нової техніки, оновлення обладнання підприємствами, а отже, до зростання науково-технічного прогресу і підвищення продуктивності праці.

Відтворювальну функцію лізингу можна охарактеризувати з точки зору відтворення в загальнооекономічному масштабі: в результаті застосування лізингу в загальній ланці взаємовідносин між учасниками лізингового бізнесу формуються нові взаємозв'язки стосовно до власності і забезпечується ефективне поєднання економічних інтересів різних сфер народногосподарського обігу на окремих стадіях відтворення, всіх господарських суб'єктів, що беруть участь у загальному циклі виробництва, використання, відтворення даного товару (об'єкта лізингу) частково.

На ринку країн світу лізингові операції здійснює значне число фірм, різних за формою власності, за правовим статусом, характером контролю і сферою діяльності. В класичній лізинговій угоді беруть участь три суб'єкти: лізингодавець (власник предмета лізингу), лізингоодержувач (суб'єкт, що користується предметом лізингу), постачальник (продавець, виробник об'єкта лізингу).

Лізингодавцем може бути будь-який суб'єкт підприємницької діяльності, котрий здійснює лізингову діяльність, тобто передає в користування майно за договором лізингу. Лізингодавцями можуть бути:

- Банки та їхні філії, фінансові компанії, кредитні установи, в яких передбачений цей вид діяльності;
- Лізингові компанії: фінансові, що спеціалізуються тільки на фінансуванні угоди (оплата майна), або універсальні, що надають не тільки фінансові, а й інші види послуг, які пов'язані з реалізацією лізингових операцій (технічне обслуговування, навчання, консультації і т. ін.). Їхні переваги — оперативність, мобільність, знання ринку і ситуації на місцях;
- Брокерські лізингові фірми;
- Будь-яка виробнича або торговельна фірма (товариство), для якої лізингова діяльність передбачена в установчих документах і яка має достатню кількість фінансових засобів;

- Страхові та пенсійні фонди.

Другим учасником лізингової угоди, як уже зазначалося, є будь-який суб'єкт підприємницької діяльності, котрий одержує у використання майно за договором лізингу, — лізингоодержувач. Це може бути юридична особа в будь-якій організаційно-правовій формі, що здійснює підприємницьку діяльність, або громадянин, котрий займається підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи і зареєстрований як індивідуальний підприємець.

Постачальником (продавцем) об'єкта лізингу може бути підприємство-виробник, торговельна організація або інші суб'єкти підприємницької діяльності, які продають майно, що передається згідно з договором лізингу.

Суб'єктами лізингу можуть бути також підприємства з іноземними інвестиціями.

Об'єктом (предметом) лізингу може бути будь-яке майно, що належить до основних фондів (засобів) і яке не заборонено до вільного обігу на ринку, а також нематеріальні активи. З урахуванням цього можна виділити такі групи об'єктів (предметів) лізингу:

- а) рухоме майно:

- обладнання промислового призначення (верстати, устаткування, технологічні лінії, енергетичне обладнання, складське обладнання і майно);

- транспортне обладнання: повітряні, наземні та водні транспортні засоби, обладнання для їх експлуатації (судна, літаки, вертольоти, автомобілі, в тому числі спеціальні, залізничні вагони, контейнери і т. ін.);

- будівельна техніка;

- засоби телевізійного і дистанційного зв'язку;

- оргтехніка, конторське обладнання;

- ліцензії, ноу-хау, комп'ютерні програми і т. ін.;

- б) нерухоме майно:

- будівельні споруди і споруди виробничого, торговельного або комунально-побутового призначення;

- споруди (нафтові та газові свердловини, гідротехнічні та транспортні споруди).

Таким чином, у лізинг може передаватися будь-яке майно, що не заборонено до вільного обігу на ринку і не знищується в процесі виробничого циклу.

Широке поширення в світовій практиці лізинг дістав завдяки перевагам, які надаються суб'єктам угоди. Розглянемо основні з них. З точки зору лізингоодержувача (орендаря) ці переваги такі:

- можливе використання нової, дорогої техніки, високих технологій без значних одноразових витрат, оскільки при лізингу виробниче обладнання передається в користування без попереднього викупу, тобто є можливість налагодити виробництво при обмежених витратах фінансових (а при міжнародному лізингу — валютних) засобів;

- лізинг припускає 100% кредитування і, як правило, не потребує негайного початку платежів; при використанні звичайного кредиту підприємство повинно було б частину вартості покупки оплатити за рахунок власних коштів;

- лізинг також дозволяє спочатку випробувати машини, а потім закупити їх, а обладнання в сезонних галузях орендувати лише на час його фактичної експлуатації;

- лізинг дозволяє підприємству запобігти витратам, пов'язаним із моральним старінням машин і устаткування, і сприяє використанню найновіших об'єктів лізингу, що підвищує конкурентоспроможність лізингоодержувача;

- лізингові платежі в повному обсязі відносяться на собівартість продукції (робіт, послуг), виробленої лізингоодержувачем, і відповідно знижують оподаткований прибуток;

- майно за лізинговою угодою не зараховується на баланс лізингоодержувача, що не збільшує його активів і звільняє від сплати податку на майно; його вартість не включається в залишок кредитної заборгованості. Це поліпшує фінансові показники підприємства — орендаря і відповідно дозволяє йому залучити додаткові кредитні ресурси (у зв'язку з цим сучасний лізинг часто класифікують як «позабалансове фінансування»);

- у багатьох країнах законодавчо встановлені податкові пільги для лізингових операцій (так, прискорена амортизація дозволяє суттєво знизити оподаткований прибуток і термін лізингової угоди);

- порядок здійснення лізингових платежів гнучкіший, ніж за кредитними угодами (лізингоодержувач може розраховувати надходження своїх доходів і разом із лізингодавцем розробити зручну схему платежів; платежі можуть бути щомісячними, щоквартальними і т. п.; сума платежів може бути постійною або ковзкою; при її визначенні може

бути врахована сезонність використання предмета лізингу; платежі можуть здійснюватися із виручки від реалізації продукції, що вироблена на отриманому в лізинг обладнанні); при використанні компенсаційного лізингу лізингоодержувач здійснює платежі в товарній формі, використовуючи продукцію, що вироблена на лізингованому обладнанні;

- лізинг доступний малим і середнім підприємствам, у той час як отримання банківських кредитів на сприятливих умовах для них проблематичне; деякі лізингові компанії не вимагають від лізингоодержувача ніяких додаткових гарантій, оскільки забезпеченням угоди є саме устаткування;

- лізинг на відміну від кредиту дає змогу створити надійніші умови господарювання;

- підвищується ліквідність підприємств — лізингоодержувачів, тобто покращується такий важливий для ринкової економіки показник, як здатність своєчасно сплатити майбутні борги;

- перевагою лізингу є також можливість придбання лізингоодержувачем устаткування за залишковою вартістю після завершення лізингової угоди;

- при укладанні лізингової угоди орендар може розраховувати на отримання від лізингодавця додаткових інформаційних, консультативних і юридичних послуг;

- Міжнародний валютний фонд не враховує суму лізингових угод у підрахунок національної заборгованості, тобто є можливість перевищити фактичні ліміти кредитної заборгованості, встановлені Фондом для окремих країн (при застосуванні імпортного лізингу).

В умовах ринкових відносин лізинг дає можливість вижити малим, середнім і великим підприємствам. Підприємству-виробнику лізинг вигідний тим, що за його допомогою підтримується тісний зв'язок між виробниками і споживачами техніки. Вся інформація про потреби використовуюваного устаткування надходить до підприємства-виробника, яке усуває їх, підвищуючи конкурентоспроможність своєї продукції та розширюючи можливості її збуту. Збуваючи продукцію за лізингом, виробник розв'язує проблему отримання плати за неї, що зміцнює його фінансове становище.

Лізингові фірми від проведення лізингових операцій отримують досить високий прибуток.

5.3. Систематизація видів лізингових операцій

Світова практика протягом понад тридцяти століть напрацювала багаточисельні варіанти лізингових угод. При розгляді видів лізингу виходять передусім із ознак їх класифікації. До таких ознак відносять: склад учасників угоди, об'єкт лізингу, термін використання і пов'язана з ним амортизація майна, обсяг обслуговування, рівень окупності, кількість учасників угоди, сектор ринку, де здійснюються операції, характер лізингових платежів і т. ін. Але при всій різноманітності видів або форм лізингу досі не створено чіткої класифікації та більш-менш повного списку видів лізингових угод. Це пояснюється тим, що класифікація видів лізингу ускладнена рядом обставин:

- у правових системах різних країн існують різні трактування «лізингу»;

- лізингові угоди не відокремлені одна від одної чіткою межею, і риси того чи іншого виду можуть різними способами поєднуватися на практиці в одному договорі.

Залежно від ознак, що беруться до уваги, лізингові угоди можна класифікувати таким чином (див. рис.3.5).

1. Залежно від складу учасників (суб'єктів) угоди розрізняють:

Прямий лізинг (двосторонній), при якому власник майна (виробник) самостійно здає об'єкт у лізинг (див. рис.2.5).

Тим самим постачальник і лізингодавець поєднані в одній особі. Тобто прямий лізинг — це лізингова угода, за якою лізингове майно передається одним лізингодавцем іншому лізингоодержувачеві без втручання третіх сторін. Має місце двостороння угода. В такому вигляді двосторонні лізингові угоди не знайшли широкого поширення, оскільки при збільшенні лізингових операцій виробник, як правило,

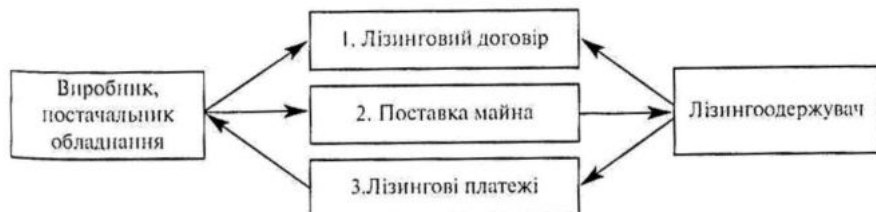


Рисунок 2.5. Організація прямої лізингової угоди

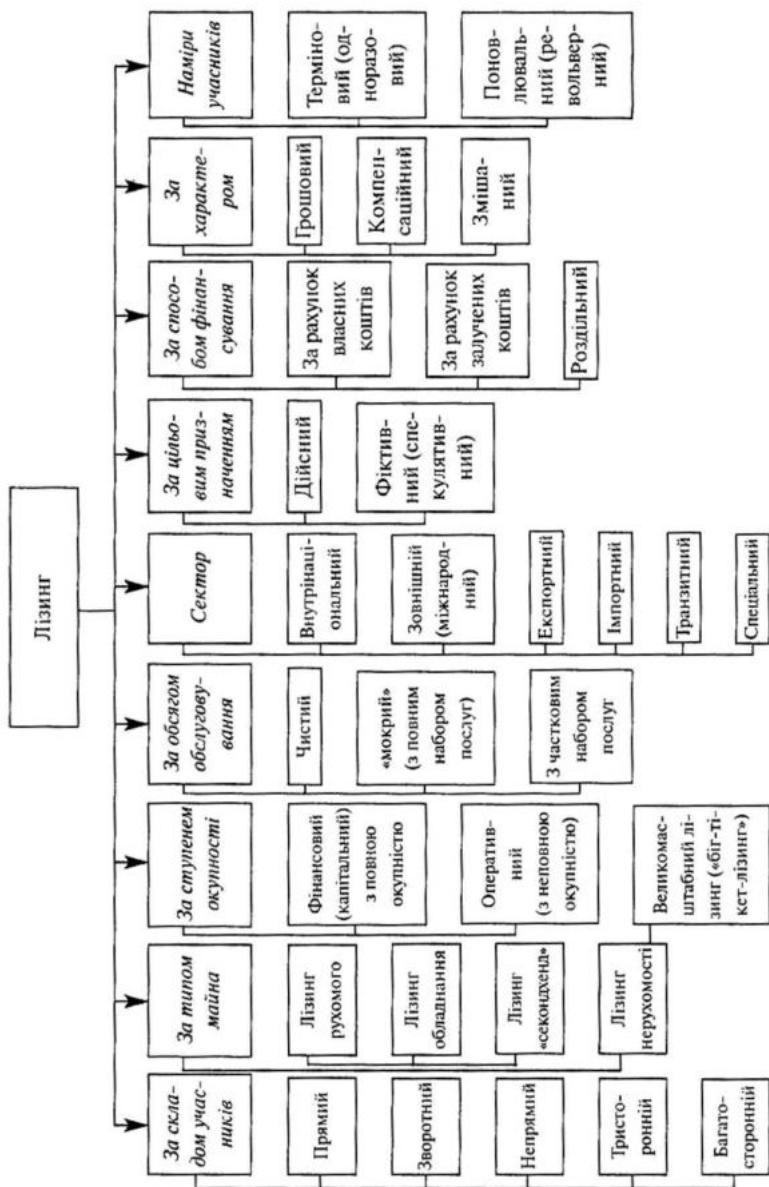


Рисунок 3.5. Класифікація лізингових угод

створює свою лізингову компанію. Для оформлення прямої лізингової угоди потрібен значний час, підвищені витрати, знання ринку. Різновидом прямого лізингу є:

— зворотний лізинг або «ліз-бек» (sale and leaseback), характерною ознакою якого є придбання лізингодавцем об'єкта лізингу у власника для подальшої (зворотної) передачі йому ж у лізинг (див. рис.4.5).

Реалізується даний вид лізингу в основному в тих випадках, коли підприємство (майбутній лізингоодержувач) має обладнання, але йому не вистачає засобів для поточної виробничо-господарської діяльності. Тоді воно знаходить лізингову компанію і продає їй своє майно, але компанія, в свою чергу, здає його в лізинг цьому ж підприємству. Таким чином, у підприємства з'являються грошові засоби, які воно може направити на налагодження виробництва, на поповнення оборотних засобів. Причому договір складається так, що після закінчення терміну його дії підприємство має право викупу обладнання і таким чином відновлює на нього право власності.

Слід відмітити, що за даною схемою в лізинг можна здавати і цілі підприємства, а постачальник і лізингоодержувач є однією і тією самою юридичною особою. У світовій практиці зворотний лізинг знайшов ширше застосування порівняно із прямим лізингом.

➤ **Непрямий лізинг** — коли передача майна відбувається через посередників. У даному випадку йдеться про класичну тристоронню угоду (постачальник — лізингодавач — лізингоотримувач) або про багатосторонню угоду з кількома учасниками від чотирьох до шести-семи і повним набором послуг. Посередник (він же лізингодавець) спочатку фінансує покупку засобів виробництва у виробника і постачає їх користувачеві (орендатору), а потім періодично отримує лізингові платежі від орендатора. Посередниками можуть виступати також

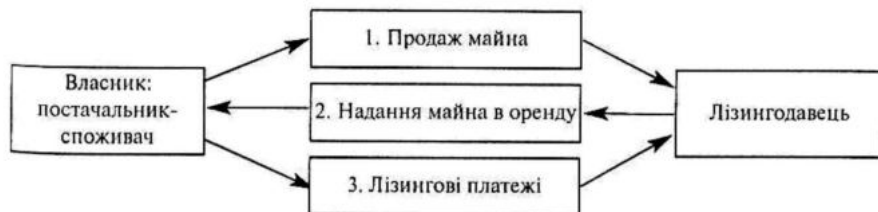


Рисунок 4.5. Структура зворотного лізингу

брокерські компанії, які займаються пошуком і зведенням суб'єктів лізингової угоди (користувача, постачальника, лізингової компанії, банку і т.д.) і безпосередньої участі в здійсненні угоди не беруть. Банки можуть бути активними (прямими) учасниками лізингової угоди, а можуть брати в ній пасивну (непряму) участь, надаючи позики для оплати придбання майна лізингодавцем. В основі більшості лізингових угод лежить саме процедура непрямого лізингу.

2. Залежно від типу майна (об'єкта угоди) розрізняють:

➤ **лізинг рухомого майна** — лізинг транспортних засобів, що не мають жорсткої прив'язки до нерухомих об'єктів (автомобілів, тракторів, комбайнів, літаків і т.ін.), і майна, що легко переміщується. Особливим його різновидом є спеціальний лізинг, згідно з яким об'єкт лізингу виготовляється за спеціальним замовленням лізингоодержувача, враховуючи, що після закінчення дії терміну договору він використовуватиметься лише самим замовником.

➤ **Лізинг обладнання** — лізинг окремих машин і механізмів або їх груп, що не є замкнутим виробничим циклом.

➤ **Лізинг нерухомості** — лізинг будівель, споруд, залізничного транспорту та іншого майна, що має жорстку територіальну прив'язку. В деяких країнах лізингу нерухомості взагалі не існує, а лізингодавець будує чи купує нерухомість за дорученням орендаря і передає йому для використання у виробничих і комерційних цілях з правом викупу або без нього після закінчення дії терміну договору.

➤ **Лізинг «секондхенд»**, або лізинг майна, що вже було в експлуатації, — лізинг машин і обладнання, що уже були у використанні або морально застаріли за час зберігання. Звернення до цього виду лізингу вигідно як постачальникові, так і користувачеві. Підприємство-постачальник самостійно або через лізингову компанію надає в лізинг майно, що було в експлуатації і яке на даний час простояє. Тим самим воно компенсує свої збитки від вимушених простоїв. Передбачивши в договорі лізингу термін, коли може знадобитися майно, підприємство-постачальник отримує його назад і знову може використовувати.

➤ **Груповий (великомасштабний) лізинг**, або «big-ticket-лізинг» застосовується при оренді майнових комплексів або дорогого майна (заводів, бурових платформ, літаків, суден, космічних об'єктів і т.ін.) і є різновидом лізингу нерухомості.

3. Відповідно до рівня окупності майна розрізняють *фінансовий* (finance lease) і *оперативний лізинг* (operating lease). Це найбільш поширені види лізингу. Існує кілька критеріїв для їх розмежування: це і тип орендованого майна, і обсяг обов'язків лізингодавця, і термін використання об'єкта лізингу. Визначень фінансового і оперативного лізингу багато. Наведемо деякі з них.

➤ **Фінансовим (капітальним)** називається лізинг, коли вартість майна повністю повертається лізингодавцю за час дії договору лізингу (що передбачає збіг терміну повної амортизації майна і терміну договору). Для оперативного лізингу характерне часткове відшкодування вартості зданого в лізинг майна (термін амортизації довший від терміну договору).

Фінансовий лізинг являє собою лізинг майна з повною сплатою його вартості і характеризується тим, що термін, на який передається майно в тимчасове користування, наближається з тривалістю до терміну експлуатації та амортизації всієї або більшої частини майна. Оперативний лізинг характерний тим, що термін договору лізингу коротший, ніж нормативний термін використання майна, і лізингові платежі не покривають повної його вартості.

Фінансовий лізинг — це угода, яка передбачає впродовж своєї дії виплату лізингових платежів, які покривають повну вартість амортизації обладнання або більшу його частину, додаткові витрати і прибуток орендодавця.

➤ **Оперативний лізинг** — це орендні відносини, за яких витрати лізингодавця пов'язані з придбанням та утриманням майна, що здається в оренду, не покриваються орендними платежами протягом одного лізингового контракту.

Фінансовий лізинг — основний вид лізингових операцій, при яких засоби виробництва лізингуються на тривалий термін, близький до терміну амортизації, з можливим у подальшому придбанням лізингодержувачем майна, що лізингується. Оперативний лізинг — коротко чи середньотермінова оренда, як правило, з неповною амортизацією лізингового майна.

Для більш точного розуміння відмінностей вищезазначених видів лізингу розглянемо їх порівняльний аналіз (див. табл.2.5).

Таким чином, фінансовий лізинг характеризується як оренда обладнання на термін, що наближається до повної амортизації об'єкта

Таблиця 2.5

Зміст відносин	Характерні риси	
	фінансового лізингу	оперативного лізингу
Юридичні особи, які беруть участь як орендодавці	В основному виступають великі банки, страхові агентства, інвестиційні фонди	Частіше — не виробники обладнання або спеціалізовані орендні компанії
Об'єкт лізингу, що надається в оренду	Обладнання високої вартості з довгим терміном фізичного зносу	Обладнання з високими темпами фізичного зносу
Термін, на який надається майно в тимчасове використання	Наближається за тривалістю до терміну експлуатації та амортизації всієї або більшої частини вартості майна	Лізинговий контракт укладається на термін значно коротший, ніж термін амортизації обладнання
Характер лізингової угоди	Передбачається участь третьої сторони (постачальника або виробника — об'єкта угоди)	Двосторонній характер лізингової угоди (лізингодавець-лізингоодержувач)
Зобов'язання із сервісного обслуговування, страхування майна	Входить до зобов'язань лізингоодержувача	Виконує лізингодавець
Лізингові платежі	Допускається встановлення як фіксованих, так і диференційованих платежів, а також можлива їх комбінація	Частіше точно фіксуються на весь термін дії договору (носять стандартний характер). Загальний розмір лізингових платежів вищий
Покриття першочергової вартості об'єкта лізингу	Протягом терміну договору лізингодавець за рахунок лізингових платежів повертає собі вартість майна і отримує прибуток від лізингової угоди	Лізингові платежі не компенсують витрати лізингодавця за один термін оренди (майно в лізинг здається багаторазово)
Ризик випадкового знищення або випадкового пошкодження об'єкта лізингу	Переходить до лізингоотримувача в момент передачі йому орендованого майна	Покладено на лізингодавця
Право згідно з договором	Не дозволяється розривати договір під час основного терміну оренди, тобто терміну, необхідного для відшкодування витрат лізингодавця	Лізингоотримувач має право достроково розірвати договір і повернути майно власнику
Право власності на орендоване майно після закінчення терміну угоди	Об'єкт лізингу переходить у власність до лізингоотримувача, якщо інше не передбачено договором лізингу	Майно, як правило, повертається лізингодавцю

лізингу. Довготермінові лізингові операції проводяться в основному для реалізації унікального обладнання, розрахованого на конкретного споживача і передбачають розробку платежів у кожному конкретному випадку окремо.

Особливістю фінансового лізингу є те, що лізингоодержувач не має права анулювати угоду не сплативши лізингодавцю загальної суми лізингових платежів, передбачених договором (однак на практиці це відбувається, але в такому випадку вартість операції значно зростає). При цьому сума лізингових платежів за період дії договору включає повну (або наближену до неї) вартість лізингового майна в ціні на момент укладання угоди. Після завершення терміну дії такої угоди лізингоодержувач зможе: повернути об'єкт угоди орендодавцю; скласти нову угоду на коротший термін і за пільговою ставкою; купити об'єкт лізингу за залишковою вартістю. Реалізація цього виду лізингу передбачає відбір орендодавцем необхідного обладнання, переговори з виробником про ціну і терміни поставки, купівлю обладнання лізинговою компанією і отримання кредиту в банку (див. рис.5.5).

Оперативний лізинг, на відміну від фінансового, передбачає можливість лізингодавця здавати своє майно в оренду неодноразово впродовж нормативного терміну його служби. Так як за період дії одного лізингового договору компенсується лише частина вартості обладнання, то лізингодавець змушений здавати його в тимчасове користування декілька разів, як правило, різним користувачам.



Рисунок 5.5. Модель реалізації фінансового лізингу

Об'єктом орендних операцій при даному виді лізингу в основному є стандартне обладнання, щодо якого існує постійний попит на ринку.

При оперативному лізингу лізингова компанія купує обладнання, не знаючи наперед конкретного орендаря. Виходячи з цього, лізингові компанії, що займаються оперативним лізингом, повинні досконало знати кон'юнктуру ринку інвестиційних товарів, як нових, так і тих, що уже були у використанні. Лізингодавці при використанні цього виду лізингу самі страхують майно та забезпечують його обслуговування й ремонт, щоб зберегти предмет лізингу в гарному стані. При цьому загальний розмір лізингових платежів зазвичай вищий, ніж при фінансовому лізингу, що пов'язано з більшим ризиком угод та додатковим сервісом послуг лізингодавця.

Після закінчення терміну лізингового договору лізингоодержувач має право пропонувати термін лізингу на інших, вигідніших умовах; повернути обладнання лізингодавцю; купити обладнання у лізингодавця за наявності угоди на продаж за залишковою чи ринковою вартістю. При цьому не виключається можливість реалізації обладнання третім особам.

4. Залежно від обсягу майна, що передається в лізинг, розрізняють:

Чистий лізинг «net leasing» — це лізинг, при реалізації якого основні зобов'язання з обслуговування майна бере на себе лізингоодержувач. Передбачається, що він сплачує всі податки і збори, здійснює страхування і несе всі інші витрати, пов'язані з використанням обладнання. Лізингоодержувач зобов'язаний утримувати об'єкт лізингу в робочому стані, обслуговувати його і після закінчення терміну лізингу повернути лізингодавцю в гарному стані з урахуванням нормального зносу. Тому в даному випадку витрати з обслуговування не включаються в лізингові платежі. Звідси і назва: чистий лізинг — «чисті» платежі, платежі «нетто». Даний вид лізингу характерний для фінансового лізингу.

«Мокрий лізинг» (wet leasing) — це лізинг з повним набором послуг (повний), угоди за яким передбачають обов'язкове повне технічне обслуговування обладнання, його ремонт, страхування та інші операції, які бере на себе лізингодавець. При передачі в користування спеціального обладнання з складними технічними характеристиками має місце *«мокрый» лізинг з додатковими обов'язками*. Його застосовують зазвичай самі виробники обладнання або великі гуртово-торговельні

організації, які пропонують крім вищезазначених послуг, ще й послуги з підготовки кваліфікованого персоналу, постачання сировини, необхідної для роботи обладнання, маркетинг і рекламу готової продукції, що виготовляється орендаром, та ін.

Найважливіша перевага даного виду лізингу — це надання широкого спектра супутніх висококваліфікаційних послуг орендарю лізинговою компанією з можливою участю самого виробника обладнання. Така форма взаємодії учасників лізингу сприяє покращанню експлуатаційних якостей техніки, збільшує обсяг виробництва продукції і сприяє зростанню її конкурентоспроможності. Для лізингоодержувача майна важливо і те, що на кожному етапі життєвого циклу об'єкта лізингу передбачені відповідні види сервісних послуг, які коригуються відповідно до змін умов експлуатації лізингового об'єкта.

Слід відмітити, що для оперативного лізингу притаманний в основному «мокрий» лізинг. За вартістю це один із найдорожчих видів лізингу.

➤ **Лізинг з частковим набором послуг** передбачає завчасно обумовлений поділ функцій з технічного обслуговування об'єкта лізингу між сторонами угоди. Наприклад, орендар бере на себе відповідальність за дотриманням норм експлуатації майна і його поточне обслуговування, а лізингова компанія зобов'язується постачати запасні частини впродовж оговореного терміну.

5. Залежно від сектора ринку, де здійснюються лізингові операції, розрізняють:

➤ **Внутрінаціональний**, коли всі учасники угоди знаходяться в одній країні.

Зовнішній (міжнародний) лізинг, коли в лізинговій угоді хоча б одна із сторін або її учасники належать до різних країн. Цей вид лізингу включає також угоди, що укладаються між лізингодавцем і лізингоодержувачем однієї країни, якщо хоча б одна із сторін здійснює свою діяльність і має капітал спільно із зарубіжною фірмою (є спільним підприємством).

Міжнародний лізинг має декілька модифікацій:

➤ **Експортний лізинг**, коли виробник майна або посередницька фірма продає його лізинговій компанії, а та, в свою чергу, укладає угоду з лізингоодержувачем майна, що знаходиться за кордоном. Тобто, при експортному лізингу лізингоодержувач є зарубіжною країною (див. рис.6.5).



Рисунок 6.5. Організація здійснення експортного лізингу

➤ **Імпортний лізинг** — це угоди, в яких лізингодавець купує об'єкт лізингу в іноземній фірмі, а потім надає його вітчизняному лізингоодержувачеві. Тобто, при імпортному лізингу лізингодавець є зарубіжною країною (див. рис.7.5).

➤ **Транзитний лізинг**, при якому майно продається лізинговій компанії із іншої країни, а вона, в свою чергу, укладає угоду з орендарем, що знаходиться в третій країні (постачальник має своє місцезнаходження в країні А, лізингова компанія в країні Б, лізингоодержувач в країні В) (див. рис.8.5).

Згідно з міжнародною практикою, більшість транзитних операцій контролюється транснаціональними корпораціями і банками, які мають дочірні лізингові фірми з широкорозгалуженою мережею зарубіжних філіалів і представництв, які взаємодіють з місцевими орендаторами.

Інвестування в транзитний лізинг у порівнянні з іншими видами міжнародного лізингу має для лізингодавця ряд переваг, а саме:

- отримує доступ до місцевих фінансових джерел країни орендодавця;
 - зменшує ризик, пов'язаний з обміном валюти;
 - розширюється номенклатура обладнання, що здається в лізинг;
 - знижуються податкові бар'єри на переказ грошових коштів за кордон;
 - знімаються обмеження на діяльність іноземних партнерів-лізингодавців;
 - спрощується процедура реєстрації майна на ім'я іноземних власників;
 - розширюються іноземні ринки збуту виготовленої продукції.
- **Спеціальний лізинг** пов'язаний із здійсненням великого промислового будівництва.



Рисунок 7.5. Організація здійснення імпортного лізингу

Отже, узагальнимо поняття міжнародного лізингу — це вид лізингу, характерною ознакою якого є участь у договорі сторін, які перебувають під юрисдикцією різних держав, та перетин майном і платежами державних кордонів.

6. За цільовим призначенням лізинг може бути:

➤ **Дійсний**, якщо при проведенні угоди отримання податкових і амортизаційних пільг не є головною і визначальною метою. Цей вид лізингу називають ще нормативним лізингом.

➤ **Фіктивний (спекулятивний) лізинг** полягає у тому, що угода переслідує мету одержати високий прибуток за рахунок отримання необґрунтованих податкових і амортизаційних пільг.

7. Залежно від способу фінансування розрізняють такі види лізингу: за рахунок власних коштів, за рахунок залучених коштів і роздільний. Тут мається на увазі передусім спосіб фінансування придбання об'єкта лізингу, який збираються здавати в оренду.

➤ **Лізинг за рахунок власних коштів** передбачає використання власного капіталу для фінансування лізингових програм. Слід відмітити.



Рисунок 8.5. Організація здійснення транзитного лізингу

що придбати предмет лізингу на власні кошти можуть дозволити собі тільки банки, великі промислові або спеціалізовані лізингові компанії, що мають солідний капітал за умови економічної стабільності країни. Тому найбільш поширеною схемою фінансування є лізинг за рахунок залучених коштів.

➤ **Лізинг за рахунок залучених коштів (пайовий)** — це означає, що лізингові компанії для фінансування великих і дорогих лізингових проектів змушені вдаватися до позичок. У цьому випадку фінансування може здійснюватися одним або декількома банками і фінансовими компаніями.

Отже, лізинг із використанням залучених коштів передбачає отримання лізингодавцем довгострокової позики в одного (простий варіант) або в кількох (складний варіант) кредиторів на суму до 80% зданих в оренду активів.

➤ **роздільний лізинг (leveraged leasing)**, або лізинг з частковим фінансуванням лізингодавцем. Це найскладніший різновид лізингу, оскільки пов'язаний із залученням різних каналів фінансування і використовується, як правило, для реалізації дорогих проектів. Особливістю цього лізингу є те, що лізингодавець, купуючи предмет лізингу, сплачує із своїх коштів не всю суму, а близько 75—80%. Решту суми він бере як позику в одного або кількох кредиторів, або дольову участь може мати постачальник (виробник предмета лізингу). Виплачується борг у міру отримання від кількох клієнтів лізингових платежів протягом усього терміну лізингу. Але в цьому випадку лізингодавець несе відповідальність перед постачальником (виробником) за повне і своєчасне повернення раніше не сплаченої ним частини вартості предмета лізингу.

Таким чином, основний ризик за угодами двох останніх видів лізингу несуть кредитори — банки, страхові компанії, інвестиційні фонди або інші фінансові установи, а повернення позики забезпечують тільки лізингові платежі і майно, що здається в лізинг.

На Заході понад 85% всіх лізингових угод побудовані на основі роздільного лізингу.

8. За характером лізингових платежів розрізняють:

➤ **лізинг з грошовим платежем**, якщо всі платежі здійснюються в грошовій формі;

➤ **лізинг із компенсаційним платежем**, якщо платежі здійснюються у вигляді поставки товарів, вироблених на лізингованому обладнанні або у вигляді надання зустрічних послуг;

➤ лізинг із змішаним платежем, коли поєднуються перераховані в перших двох випадках форми сплати.

9. Залежно від наміру учасників лізинг може бути:

➤ **терміновий** — угода заключається на один термін;
➤ **поповнювальний (револьверний)** — угода продовжується після закінчення першого терміну контракту.

Потреба в револьверному лізингу може виникнути тоді, коли лізингоодержувачеві за технологією послідовно необхідне різне обладнання. В таких випадках, відповідно до вимог лізингової угоди, лізингоодержувач після закінчення визначеного терміну отримує право обміняти орендоване майно на інший об'єкт лізингу.

10. Залежно від тривалості розрізняють такі види лізингу:

➤ **короткотерміновий** — до одного року;
➤ **середньотерміновий** — від одного до трьох років;
➤ **довготерміновий** — більше трьох років.

В економічній літературі часто зустрічаються протилежні думки стосовно ототожнення лізингу з такими операціями, як **рентинг (renting)** чи **чартер (charter)** та **хайринг (hiring)**. Одні автори розглядають лізинг, хайринг і рентинг як одну і ту саму форму операції, але з довготерміновим та короткотерміновим терміном оренди. Так, до звичайного лізингу відносять довготермінові операції (до 15 років), до хайрингу — середньотермінові (до семи років), а до рентингу — короткотермінові (до трьох років). Проте така класифікація менш обґрунтована. Іноколи лізинг, хайринг і рентинг розглядаються як окремі форми орендних операцій, а рентинг досить часто подають як прокат. Але все ж таки більшість схиляється до думки, що дані операції є певними видами лізингу. А згідно з критерієм розподілу виділяють якісну ознаку — залежно від того, хто із суб'єктів лізингу є його ініціатором види лізингу поділяють таким чином:

➤ **звичайний лізинг**, коли ініціатором лізингу є лізингоодержувач;
хайринг, коли рішення про лізинг майна приймає його виробник і посередник — лізингодавець виступає від імені виробника. До угод хайрингового типу належать вербувальний чартер суден і літаків та контрактне наймання автомобілів, сільськогосподарської та шляхобудівної техніки;

➤ **рентинг**, при якому рішення про лізинг приймає лізингова компанія чи фірма, яка на короткий термін здає майно, що є її власністю.

Таким чином, класифікація допомагає більш точному і повному розумінню видів лізингу, а звідси — і явища лізингу в цілому, та сприяє подальшому розвитку ефективності економічного механізму лізингових відносин.

Основні поняття і терміни: лізинг, оперативний лізинг, ліссор, рентор, орендатор, холдер, орендодавець, рентинг, хайринг, рейтингова фірма, лізингова компанія, експортний лізинг, імпортний лізинг, розподільний лізинг.

Контрольні запитання та завдання

1. Дайте характеристику функції лізингу.
2. У чому суть організації прямої лізингової угоди?
3. Які особливості зворотного лізингу?
4. Як розподіляється лізинг залежно від об'єкта угоди?
5. Що таке фінансовий лізинг?
6. У чому особливості оперативного лізингу?
7. Як класифікуються лізингові операції залежно від обсягу майна?
8. Яким чином систематизується лізинг за цільовим призначенням?
9. Яким чином розрізняють лізингові операції залежно від лізингових платежів?

Література

1. Белов А. Финансовый лизинг и его возможности // Внеш. торговля. — 1990. — №1. — С.30—32.
2. Бойчук Р. Лизинг: экономика — правовая сущность // Бизнес-Информ. — 1993. — №16, 17.
3. Васильев Г.И. Лизинг: международный аспект// Деньги и кредит. — 1989. — №11. — С.31—37.
4. Внукова Н.Н., Ольховиков О.В. Мир лизинга. — Харьков: Основы. — 1994.
5. Школа І.М., Козленко В.М. Міжнародні економічні відносини: Навч. посібник. — Чернівці, 1996. — С.155—162.

Тема 6. Зустрічна торгівля як форма виходу підприємств на зовнішній ринок

- 6.1. Причини існування та сутність зустрічної торгівлі.*
- 6.2. Бартерні операції як вид зустрічної торгівлі.*
- 6.3. Операції за участю продавця в сфері зовнішньоекономічних відносин.*
- 6.4. Характеристика операцій промислового співробітництва.*

6.1. Причини існування та сутність зустрічної торгівлі

Економічна ситуація, що склалася в Україні, обумовлюється цілою низкою негативних чинників; це передусім неконвертованість гривні, дефіцит валютних коштів, загальна розбалансованість фінансів. За таких умов велике значення для розвитку зовнішньоекономічних зв'язків між країнами має зустрічна торгівля. Операції зустрічної торгівлі — це операції, за яких закупівля продукції супроводжується зворотними поставками товарів з метою досягнення експортно-імпортного балансу.

Як свідчить світова практика, зустрічна торгівля, тобто пов'язування продажу з купівлею і навпаки, не обмежується лише сферою міжнародної торгівлі. Вона використовується і в угодах внутрішньої торгівлі, особливо в період значного дефіциту фінансових коштів на ринку або коли загострюється проблема неплатежів.

Зустрічна торгівля як форма міжнародних торговельних зв'язків виникла в 60-ті роки в торгівлі між Сходом і Заходом. Потім вона поширилась і на інші регіони світової торгівлі (Північ — Південь), а нині широко практикується і у відносинах промислово розвинутих країн Заходу.

За оцінками ГАТТ, частка зустрічної торгівлі складає 8—10% загального обсягу світової торгівлі.

Частка угод зустрічної торгівлі в торгівлі між фірмами Сходу і Заходу перевищує її частку в загальному обсязі світової торгівлі і складає 15—20%.

Головним чинником, стимулюючим збільшення угод зустрічної торгівлі, є особливості сучасної світової фінансово-платіжної ситуації, яка характеризується структурною нестачею іноземної валюти

в цілому ряді країн. Але необхідно враховувати й інші чинники. Це передусім:

1. Завищення курсу місцевої валюти, через що штучно завищені імпорتنі ціни мають компенсуватися високими експортними цінами.

2. Необхідність приховування реальних експортних цін за умов обмеження міжнародної конкуренції картельними угодами. Як приклад можна навести експорт нафти на бартерній основі фірмами деяких країн-членів ОПЕК, які зобов'язані при комерційному продажу дотримуватись спільного в рамках даної організації рівня цін.

3. Можливість використання зустрічної торгівлі як засобу сприяння маркетингу, тобто активному просуванню нерациональних товарів на світовий ринок. Це має значення для фірм тих країн, які вважають, що маркетингова діяльність коштує занадто дорого або є занадто складною.

4. Для недостатньо платоспроможних країн погашення заборгованості з імпорту товарами вважається менш ризикованим, ніж погашення готівковими коштами.

5. Завдяки кращій керованості зустрічна торгівля, як правило, полегшує країнам середнє та довготермінове планування. Крім цього, зустрічна торгівля ґрунтується на чинниках, які мають більш локальний характер, тобто пов'язані із специфікою конкретних товарів, країн і регіонів, що визначає динаміку і сферу операцій зустрічної торгівлі.

Зустрічна торгівля охоплює широкий діапазон форм зовнішньоторговельних угод, які можна класифікувати за трьома групами:

- операції натурального обміну;
- операції, що передбачають участь продавця у реалізації товарів, запропонованих покупцем;
- операції в рамках промислового співробітництва.

6.2. Бартерні операції як вид зустрічної торгівлі

Операції натурального обміну відомі під назвою бартерних. Під бартером розуміють обмін визначеної кількості одного товару на інший у вигляді натурального обміну без використання механізму валютно-фінансових розрахунків.

Характерними особливостями бартерної угоди є:

- 1) разовий характер;
- 2) участь у ній найчастіше двох сторін;
- 3) оформлення угоди одним контрактом;
- 4) визначення кінцевої специфікації і обсягу угоди до підписання контракту;
- 5) відносно короткий, в порівнянні з іншими формами зустрічної торгівлі, термін виконання угоди, який зазвичай не перевищує одного-двох років.

Мета, яку переслідують сторони при укладенні бартерних угод, частіше зводиться до однієї або декількох із нижчеазначених:

- 1) пом'якшення проблеми інвалютного фінансування імпорту;
- 2) спрощення розрахунків;
- 3) розширення можливостей просування на ринок країни-контрагента;
- 4) додаткова можливість отримання імпортного обладнання в обмін на товар, реалізація якого ускладнена у звичайних комерційних умовах.

Говорячи про переваги та недоліки бартеру, необхідно проводити чіткий водорозділ між інтересами окремих фірм та інтересами держави в цілому. З точки зору окремих фірм, до переваг бартеру належить, наприклад, можливість розробки нових ринків збуту продукції та послуг. Деякі фірми використовують бартер для забезпечення більшої гарантованості поставок потрібного їм товару. Бартер дає фірмам можливість подолати нетарифні бар'єри та обмеженості, що позитивно відбивається на конкурентоспроможності фірм на конкретних ринках, і принести їм значну економію на складських та транспортних видатках.

Держава завдяки бартеру отримує додаткові ресурси. Наприклад, США кошти, отримані від бартеру залишків сільськогосподарських товарів, використовують для утримання армії, зокрема на покращання умов життя особового складу. Крім того, розвинуті держави використовують бартер у ситуаціях, пов'язаних із погіршенням умов їх торгівлі.

Недоліки бартеру:

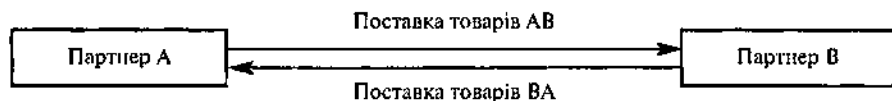
1. Обов'язковість збігу потреб партнерів. Продавець, зацікавлений у бартері, змушений шукати покупця, який має той товар, якого потребує продавець.

2. Складність в укладанні бартерних угод у порівнянні із звичайними комерційними контрактами. Бартер найчастіше пов'язаний з проведенням складних цінових переговорів та з узгодженням кількості зустрічних товарів. При бартерних угодах частіше виникають труднощі в керуванні якістю товарів. У звичайних комерційних контрактах передбачається узгоджена якість предмета угоди. Оскільки бартер передбачає двосторонній обмін, контроль узгодженої якості товарів ускладнюється.

3. Односторонність вигоди в бартерній угоді. У тих випадках, коли контракт укладається під натиском одного із партнерів, в іншій стороні часто виникають труднощі у використанні чи реалізації отриманого зустрічного товару.

4. Великі витрати часу, пов'язані з виконанням угоди. Бартерні угоди потребують тривалішого періоду переговорів, оскільки багато з фірм не знають специфіки товарів, якими обмінюються. З іншого боку, в бартері винагорода, яка виплачується посередникам, дещо вища, ніж у звичайних комерційних угодах, і складає в практиці західних фірм 1,5–3,0% (супроти 2,0%) вартості контракту.

Для здійснення бартерних угод між суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності України та іноземним суб'єктом господарської діяльності оформляється єдиний договір, що передбачає збалансований за вартістю обмін товарами, не опосередкований рухом коштів у готівковій або безготівковій формі. У бартерному договорі зазначається загальна вартість товарів, що експортуються та імпортуються, виражена в іноземній валюті з обов'язковим вираженням її в доларах США. На кількість товарів, що обмінюються, не впливає зміна цін на світовому ринку. Рух зустрічних потоків товарів відбувається, як правило, одночасно.



У бартерних контрактах обов'язково обумовлюються:

1. Предмет контракту.
2. Оцінка вартості товару.
3. Облік виконання зобов'язань.
4. Упаковка і маркування.
5. Повідомлення про відвантаження.

6. Відповідальність сторін.
7. Претензії.
8. Застосовуване право при вирішенні спорів.
9. Інші положення.

Текст починається зі слова контракт, а потім йде N і літера Б, що дає можливість визначити вид контракту, місце і дату підписання угоди, визначення контрагентів із зазначенням країни і міста, назви підприємств і фірм.

На відміну від інших контрактів у бартерних контрактах сторони виступають під назвами «Підприємство», «Фірма» і под. Оцінка вартості поставлених товарів здійснюється з метою збалансованості взаємних поставок, контролю за виконанням взаємних зобов'язань і можливого врегулювання питань щодо претензій. У цьому пункті зазначаються умови поставки згідно з Інкотермс-90. Термін розрахунків за бартерними контрактами не має перевищувати трьох місяців.

У пункті «Упаковка і маркування» обумовлюється упаковка відповідно до характеру товару, яка має забезпечувати його збереження під час транспортування. Особливі умови упакування зазначаються у додатках 1 і 2. Обов'язковою умовою є те, що в кожне вантажне місце має бути вкладено пакувальний лист із зазначенням переліку упакованих предметів, кількості, номера місця, маси брутто і нетто, назви сторін за даним контрактом.

Пунктом «Повідомлення про відвантаження» сторони зобов'язують себе повідомляти дату і час відвантаження товару, які засвідчуються обумовленими сторонами документами.

Пункт «Відповідальність сторін, звільнення від відповідальності» передбачає умови, за яких контрагенти мають право вимагати відшкодування за порушення відповідних умов контракту.

За бартерним контрактом сторони мають право пред'являти претензії з обов'язковим додатком документів, що обґрунтовують ці претензії. Контракт обумовлює, що спори і розбіжності вирішуються шляхом переговорів між контрагентами. Лише у виняткових випадках сторони звертаються в арбітраж. Цей пункт контракту передбачає, що якщо виникають спори, не передбачені контрактом, у відносинах сторін, вони підлягають загальним нормам цивільного законодавства України.

У пункті «Інші положення» обумовлюється, що сторони не мають права передавати свої повноваження третім особам, усі зміни мають

бути підписані уповноваженими на те особами, контракт набуває чинності з дати його підписання.

У додатках 1, 2 чітко обумовлюється назва товару, кількість, якість відповідно до чинних ГОСТів і згідно з сертифікатом, що видається підприємством, гарантії, термін пред'явлення претензій.

6.3. Операції за участю продавця в сфері зовнішньоекономічних відносин

До операцій, що передбачають участь продавця в реалізації товарів, запропонованих покупцем, належать:

- комерційна компенсація;
- зустрічні закупівлі;
- авансові закупівлі;
- угоди типу «світч»;
- угоди типу «оффсет»;
- рамочні угоди;
- угоди позитивної зустрічної торгівлі;
- угоди щодо зворотного експорту;
- програми пов'язування імпорту та експорту;
- обов'язки, які передбачають участь інвестора в експорті товарів країни-імпортера.

У здійсненні операцій цього виду використовуються гроші як міра вартості і як засіб платежу. Розрахунок між партнерами здійснюється в грошовій формі за цінами, які можуть змінюватися зі зміною ринкової ситуації. Продавець самостійно реалізує товари для отримання виручки за свої поставки.

Комерційна компенсація передбачає взаємну поставку товарів за рівну вартість. При такій операції кожний партнер водночас виступає в ролі продавця і покупця і висвітлює рахунок за свої поставки в грошовій формі. Умови початкової і зустрічних поставок визначаються в одному контракті. В ньому ж може бути передбачено взаємне задоволення інтересів партнерів у будь-якій формі, наприклад, часткова оплата початкової поставки чи інше.

Зустрічні закупівлі є найпоширенішою формою зустрічної торгівлі, за якої фірма, що приймає товар, розраховується поставками товарів

безвідносно до імпортованої продукції, технології чи обладнання. При цьому підписуються два контракти, в яких фіксуються сума і термін поставки, і можуть не вказуватись конкретні товари, які закупаються за зустрічними зобов'язаннями. Платежі за початкову і зустрічні поставки виконуються незалежно один від одного.

При авансових закупівлях сторона, зацікавлена в продажу своїх товарів партнеру, спочатку закуповує у нього якісь товари, після чого поставляє на цю суму свої товари. Набір товарів може бути довільним.

Змістом операції типу «світч» є передача експортером своїх зобов'язань щодо зустрічної торгівлі третій стороні. Такі операції застосовуються в поєднанні з іншими операціями зустрічної торгівлі (крім бартерної).

У розглянутих вище комерційних операціях немає жодного виробничого чи технологічного зв'язку між товарами. До продажу чи обміну надходять готові товари.

Угоди «оффсет» застосовуються переважно у сфері міждержавних поставок, у тому числі військової техніки і спецмайна. В таких угодах країна, яка закуповує майно за кордоном, виставляє зустрічні вимоги компенсаційного характеру до експортера, включаючи вимоги налагодити спільне виробництво закупівельної техніки в країні-імпортері, здійснити зустрічні закупівлі товарів, передати технологію виробництва виробів, вимоги про обов'язкове залучення фірм країни-імпортера як субпідрядчиків у будівництві об'єктів, вимоги про залучення зарубіжних інвестицій, пов'язаних з передачею технологічного і керівничого «ноу-хау».

Угоди «оффсет» поділяються на прямі та непрямі. Прямий «оффсет» пов'язаний безпосередньо з відшкодуванням затрат на придбання експортних товарів країни-постачальника зустрічними поставками країни-імпортера. Непрямий «оффсет» передбачає відшкодування частини вартості поставлених виробів зустрічними поставками товарів, не пов'язаних з обороною. Іноді в таких угодах компанія-експортер наймає субпідрядчиків фірм країни-імпортера або використовує компоненти і сировину виробництва місцевих фірм, які в іншому випадку завозилися б із-за кордону. Наприклад, великий західний консорціум у своїй комерційній пропозиції на електрифікацію залізниць у Новій Зеландії передбачає виробництво частини компонентів та вузлів, а також розробку дизайну, інжинірингові та будівельні послуги із залучен-

ням новозеландських фірм, що виявилось вирішальною умовою при прийнятті позитивного рішення тендерним комітетом.

У разі рамочних угод західна фірма встановлює на договірній основі офіційний, довготерміновий механізм кредитування своїх поставок у країну-імпортер. Експорт західної фірми, який здійснюється в рамках угоди, обумовлює виникнення зустрічних обов'язків з боку фірм країни-імпортера. Як варіант експортна виручка західної фірми може зараховуватись на спеціальний умовний рахунок банку країни-імпортера і є джерелом платежу різним постачальникам зустрічних товарів з цієї країни. Західна фірма, таким чином, сприяє розвитку експорту приймаючої країни і отримує, згідно з існуючою практикою, винагороду в розмірі від 3 до 10% суми експорту. Специфіка рамочних угод у тому, що вказаний механізм діє не для окремої, разової угоди, а на постійно діючій довготерміновій основі.

Угоди позитивної зустрічної торгівлі належать до категорії нечисленних угод, коли західна фірма більш зацікавлена у зустрічних поставках товарів, ніж її контрагент. У цих угодах приватні фірми віддають перевагу отриманню платежу за поставлений товар не готівковою валютою, а зустрічними поставками конкретної продукції.

Угоди щодо розробки зарубіжних ресурсів з метою їх подальшого імпорту є відокремленим видом позитивної зустрічної торгівлі і націлені на довготермінові імпортні поставки стратегічної мінеральної сировини та інших ресурсів. Відмінність цього виду угод від угод позитивної зустрічної торгівлі полягає в мотивації західного партнера, який у даному випадку більш зацікавлений не в реалізації власного обладнання, а в зустрічних довготермінових поставках сировини. За оцінкою американських експертів, в середині 30-х років ФРН, Японія, Франція ввозили в рамках таких угод близько 79 млн т стратегічної мінеральної сировини, включаючи залізу, нікелеву, марганцеву руду, боксити, алюміній, хром, вольфрам та інші товари.

Угоди щодо зворотного експорту використовуються для репатріації прибутку із країн з діючими обмеженнями та переведення валюти за кордон. У ряді випадків західна фірма-експортер стикається з дилемою: продовжити дебіторську заборгованість інопокупця з країни з валютними обмеженнями або отримати компенсацію в місцевій валюті країни-імпортера. Одним із варіантів виходу з такого становища є

закупівля за місцеву валюту певного товару в країні-імпортера і реалізація цього товару за кордоном в ВКВ. Успіх таких угод залежить від того, наскільки жорстким є експортний контроль у країні-імпортері.

Програми пов'язування імпорту та експорту передбачають застосування преференційного режиму при видачі ввізної ліцензії тим зарубіжним фірмам, які уклали або сприяли укладенню експортних угод для національних фірм держави-імпортера. Такі програми характерні для країн, що розвиваються, з великою сумою зовнішнього боргу, де діють програми ліцензування імпорту, у рамках яких дозволено до ввозу тільки обмежене коло необхідних товарів. Виняток робиться лише для фірм, які уклали експортний контракт на еквівалентну суму.

Оскільки за такими програмами відповідальність за зустрічний експорт покладається не на зарубіжного постачальника, а на місцеву імпортерську фірму, остання, як правило, перекладає цю проблему на західного партнера. В кінцевому підсумку перед західною фірмою постає дилема: здійснити угоди зустрічної торгівлі або зовсім пропустити можливість укласти угоду.

Обов'язки, які передбачають участь інвестора в експорті товарів країни-імпортера, полягають у тому, що уряд приймаючої країни дає дозвіл на зарубіжні інвестиції лише за умов зобов'язання фірми-інвестора сприяти активізації її експорту. Це, передусім, зобов'язання фірми експортувати встановлений відсоток продукції, яку виробляють на об'єкті інвестування, забезпечити зайнятість місцевого персоналу, використовувати певну частку місцевих компонентів та вузлів і передати технологічне та управлінське «ноу-хау» місцевому персоналу.

Відмінність даного виду угод від власної зустрічної торгівлі полягає в тому, що тут метою західних фірм є не продаж обладнання, а здійснення прямих зарубіжних капіталовкладень. Нині, за оцінкою західних економістів, майже 40 країн світу, в тому числі і деякі промислово розвинуті країни (наприклад, Канада) використовують подібні обмеження.

Отже, різновиди товарообмінних угод і форм зустрічної торгівлі різноманітні. Вміле використання цих форм виробниками-учасниками ЗЕД може стати запорукою їх успішної діяльності на зовнішньому ринку.

6.4. Характеристика операцій промислового співробітництва

На відміну від попередніх, операції в рамках промислового співробітництва (співробітництво на компенсаційній основі, виробнича кооперація) пов'язані з виробничою сферою: передбачають особливий вид зустрічних поставок.

Угоди про співробітництво на компенсаційній основі передбачають поставку іноземним партнерам на умовах кредиту комплектного обладнання та інжинірингових послуг з подальшим його погашенням коштом виручки від зустрічної поставки виробленої на цьому обладнанні продукції. Найтриваліші стійкі зв'язки між торговими партнерами, за яких торгівля виступає частиною промислового співробітництва, забезпечують виробниче кооперування. Найпоширенішими видами його є:

- підрядне кооперування;
- договірна спеціалізація;
- спільне виробництво.

При підрядному кооперуванні одна із сторін (замовник) доручає іншій (виконавцю) виконання певної роботи відповідно до обумовлених вимог (обсяг, термін, ціна та ін.). За необхідності замовник може передати підряднику технологію, креслення і специфікації, обладнання і матеріали.

Договірна спеціалізація передбачає розмежування виконання окремих частин і етапів виробничих програм.

Спільне виробництво організовується для здійснення конкретного економічного проекту щодо вироблення складних видів продукції. При цьому партнери тісно взаємодіють на всіх етапах, починаючи з НДДКР і до збуту та сервісного обслуговування. Таке співробітництво оформляється як тимчасово договірне об'єднання юридично самостійних фірм. Коопераційні зв'язки оформляються контрактом або протоколом про здійснення спільного виробництва.

Однією із форм зовнішньоторговельних угод при здійсненні зустрічної торгівлі є операції з давальницькою сировиною. Операція з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах — це операція з перероблення (оброблення, збагачення чи використання давальницької сировини (незалежно від кількості замовників та виконавців, а також етапів операцій з перероблення цієї сировини), ввезеної на

митну територію України (чи закупленої іноземним замовником за іноземну валюту в Україні), або вивезеної за її межі з метою отримання готової продукції за відповідну плату. До операцій з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах належать операції, у яких сировина замовника, на конкретному етапі її переробки, становить не менше 20% загальної вартості готової продукції. При цьому давальницькою сировиною вважається сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі енергоносії, ввезені на митну територію України іноземним замовником (чи закуплені іноземним замовником за іноземну валюту в Україні) або вивезені за її межі українським замовником для використання у виробленні готової продукції з подальшим поверненням усієї продукції або її частини до країни власника (чи реалізацією в країні виконавця замовником або за його дорученням виконавцем) або ввезенням до іншої країни. Готова продукція може бути реалізована в Україні, якщо давальницька сировина, з використанням якої вироблено цю продукцію, ввезена іноземним замовником на митну територію України чи закуплена іноземним замовником за іноземну валюту в Україні. Право власності на імпортовану давальницьку сировину та вироблену з неї готову продукцію належить іноземному замовнику.

У даних угодах суб'єкт господарської діяльності, який надає давальницьку сировину, виступає як замовник, а суб'єкт господарської діяльності, який здійснює переробку, обробку, збагачення чи використання давальницької сировини, як виконавець. Під готовою продукцією розуміють продукцію чи товар, який вироблений з використанням давальницької сировини (крім тієї частини, що використовується для проведення розрахунків за її переробку).

Давальницька сировина, що ввозиться на митну територію України іноземним замовником, обкладається ввізним митом за ставками Єдиного митного тарифу України, податками та зборами, що справляються у разі ввезення товарів. Сплата ввізного мита, податків та зборів (крім митних зборів) провадиться українським виконавцем шляхом видачі простого векселя державній податковій інспекції за місцезнаходженням виконавця з терміном платежу, що дорівнює терміну здійснення операції з давальницькою сировиною, але на більше як на 90 календарних днів з моменту оформлення ввізної вантажної митної декларації. Сума, обумовлена векселем, визначається у валюті контракту на переробку давальницької сировини.

У випадку вивезення готової продукції в повному обсязі, передбаченому в контракті, за межі митної території України у період, обумовлений законодавством, вексель погашається, і ввізне мито, податки та збори (крім митних зборів) не справляються. Вексель погашається також у разі часткового вивезення готової продукції, передбаченого умовами контракту, за межі митної території України, якщо український виконавець документально підтвердить оплату ввізного мита, податків та зборів, які мали бути сплачені при ввезенні в Україну частини сировини, з якої вироблено не ввезену в Україну готову продукцію. Для визначення суми платежу мита, податків та митних зборів вартість давальницької сировини перераховується у національну валюту України за офіційним валютним курсом Національного банку України на день платежу за векселем. Облік векселів ведеться державною податковою інспекцією за місцезнаходженням виконавця.

У випадках невивезення обумовленого у письмовому зобов'язанні обсягу готової продукції, з виконання до бюджету, до якого він сплачує податок на прибуток, стягується пеня у національній валюті України за кожний день прострочення у розмірі 0,3 відсотка митної вартості давальницької сировини, але не більше контрактної вартості невивезеної готової продукції. Пеня сплачується у національній валюті України за офіційним валютним курсом Національного банку України на день платежу після фактичного відвантаження продукції іноземному замовнику.

Суб'єкти підприємницької діяльності, які здійснюють операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах, мають право на отримання дозволу на відстрочення оплати векселів на підставі кредитної угоди, укладеної українським виконавцем з податковою інспекцією за його місцезнаходженням до дня фактичного відвантаження готової продукції іноземному замовникові. За користування кредитом суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності вносять до бюджету, до якого виконавець сплачує податок на прибуток, плату у розмірі 0,5 облікової ставки Національного банку України, що застосовується на день продовження терміну платежу за векселем або погашення письмового зобов'язання.

Підставою для митного оформлення давальницької сировини, що ввозиться на митну територію України, є подання українським виконавцем органів митного контролю копії зазначеного векселя, завізова-

ного (взятого на облік) державною податковою інспекцією за місцезнаходженням виконавця. Підставою для митного оформлення готової продукції, що вироблена з використанням давальницької сировини, ввезеної на митну територію України, і тієї, що вивозиться з цієї території, є подання українським виконавцем органів митного контролю копії векселя та копії ввізної вантажної митної декларації. Підставою для погашення векселя є подання українським виконавцем державній податковій інспекції копії вивізної вантажної митної декларації.

Готова продукція, що вироблена з давальницької сировини, ввезеної іноземним замовником на митну територію України, і вивозиться з неї, не обкладається вивізним (експортним) митом та іншими податками і зборами (крім митних зборів), які справляються при експорті товарів, і не підпадає під режим ліцензування та квотування. На готову продукцію, яка вироблена з використанням давальницької сировини, ввезеної на митну територію України іноземним замовником, і належить йому, не поширюється спеціальний режим експорту товарів, за винятком спеціального призначення.

Вивезення тих видів готової продукції, щодо яких міжнародними договорами України передбачено добровільне обмеження експорту, а також продукції походженням з України, імпорт якої до інших держав квотується, контингентується або ліцензується відповідно до законодавства цих держав або нормативних актів економічних угруповань, митних союзів, здійснюється у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України, за поданням Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України.

Готова продукція, виготовлена з давальницької сировини, ввезеної іноземним замовником, може реалізовуватися на загальних підставах на митній території України шляхом укладення іноземним замовником контракту з покупцем готової продукції. Підставою для погашення векселя у разі реалізації готової продукції або її частини на митній території України є подання українським виконавцем державній податковій інспекції ввізної вантажної митної декларації на готову продукцію (без фактичного ввезення її в Україну), копії зазначеного контракту та копії актів здачі-приймання готової продукції, взятих на облік державною податковою інспекцією за місцезнаходженням покупця готової продукції, довідки про сплату ввізного мита, інших податків та зборів, якщо такі запроваджено щодо аналогічних імпор-

тних товарів. Розрахунки за переробку, обробку, збагачення чи використання давальницької сировини можуть провадитися у грошовій формі шляхом виділення частини давальницької сировини чи готової продукції або з використанням трьох форм одночасно за згодою замовника та виконавця.

Основні поняття і терміни: авансові закупівлі, бартер, договірна спеціалізація, комерційна компенсація, зустрічні закупівлі, угоди типу «світч», угоди типу «оффсет», рамочні угоди, операції з давальницькою сировиною, підрядне кооперування, спільне виробництво.

Контрольні запитання та завдання

1. У чому полягає специфіка проведення бартерних угод?
2. Дайте характеристику основним формам зустрічної торгівлі.
3. Яке місце посідають операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних зв'язках України?
4. Назвіть особливості розмитнення вантажів з давальницькою сировиною.

Література

1. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. — К., 1996.
2. Сусаян К.Г. Самые выгодные сделки: лизинг, бартер, товарообмен с зарубежными партнерами. — М., 1992.

Тема 7. Суть і структура зовнішньоторговельного договору купівлі-продажу

- 7.1. Тактика і стратегія проведення переговорів при укладанні зовнішньоекономічної угоди.*
- 7.2. Зміст та структура зовнішньоекономічного контракту.*
- 7.3. Ціна товару та загальна вартість контракту.*
- 7.4. Валютні ризики і способи їх усунення.*

7.1. Тактика і стратегія проведення переговорів при укладанні зовнішньоекономічної угоди

Однією із найбільш важливих проблем у процесі здійснення експортно-імпортних операцій є підготовка і укладення зовнішньоекономічного контракту. Зовнішньоекономічний договір (контракт) — це матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, якщо інше не встановлено законом або міжнародним договором України, та спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», інших законів, міжнародних договорів України. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності при визначенні тексту контракту можуть використовувати відомі міжнародні торговельні звичаї рекомендації міжнародних органів і організацій, якщо вони не заборонені безпосередньо і у винятковій формі законодавством України.

Від того, наскільки кваліфіковано складено зовнішньоекономічний контракт, залежить не тільки прибутковість або збитковість конкурентної експортно-імпоротної операції, а й фінансовий стан суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності в цілому, оскільки збитки за даними операціями, як правило, значно більші, ніж збитки за операціями на внутрішньому ринку. Це пов'язано з великими витратами при розгляді зовнішньоторговельних контрактів у міжнародних арбітражних судах, жорсткими законодавчими умовами повернення валютних цінностей в Україну і под.

На етапі підготовки до укладення ділової угоди, контракту особлива увага приділяється переговорам.

Переговори — це процес, в ході якого відкрито висуваються пропозиції з метою досягнення угоди про взаємні поступки чи реалізацію загального інтересу сторін. Переговори передбачають попередню підготовку, ознайомлення з перепискою і розробку плану дій.

Переговори починаються за двох умов:

- 1) спільність інтересів партнерів;
- 2) конфлікт інтересів.

Спільність інтересів може бути двох видів:

- 1) ідентична, тобто сторони мають одну і ту саму мету (наприклад, підписання контракту);
- 2) неідентична, коли сторони прямують до різної мети (підвищення та зменшення ціни контракту).

Тактика і стратегія переговорів. Під тактикою ведення переговорів розуміють позицію чи маневр у кожному конкретний момент переговорів. До тактичних прийомів належать: значущість першої пропозиції, частота поступок, внесення останньої пропозиції і т.д.

Комбінація прийомів — це стратегія ведення переговорів, тобто стратегія визначається як серія тактик і обумовлюється рядом факторів, а саме:

- можливість досягнення угоди;
- час, необхідний для досягнення угоди;
- характер угоди;
- ступінь допустимості згоди і обов'язків, які впливають із угоди.

У міжнародній практиці виділяють чотири основні теорії стратегії переговорів: жорстка, помірної жорсткості; м'яка стратегія і справедлива стратегія.

Жорсткі переговори базуються на політиці натиску стосовно прийняття пропозицій і застосовуються, як правило, у випадках, коли одна із сторін відчуває перевагу на ринку, наприклад, імпортери при перевищенні пропозиції над попитом.

М'яка стратегія застосовується в тих випадках, коли обидві сторони мають рівні переваги, взаємно зацікавлені в досягненні угоди: обидві ініціативні. За теорією м'якої стратегії, на переговорах партнери мусять робити поступки стосовно до іншої сторони. Для успішного ведення переговорів рекомендується починати з завищених вимог з подальшими поступками.

Теорія помірної жорсткості пропонує серединну стратегію між жорсткими та м'якими переговорами і націлює на те, щоб, з

одного боку, змусити партнера піти на поступки, а з іншого — уникнути можливості недосягнення домовленості. Йдучи на поступки, потрібно добиватися зустрічних поступок. Таким чином, поступки не призводять до м'якості. У рамках теорії «поступка-зближення» можливі два типи поведінки партнерів:

- кожна позитивна ініціатива одного із партнерів викликає відповідну поступку іншого;
- поступка одного партнера призводить до «жорсткої» поведінки іншого.

Теорія справедливої стратегії припускає, що партнери, які ведуть переговори, мають висувати допустимі пропозиції. Але на практиці переговорів важко визначити, яке рішення буде справедливим. Іноколи перші жорсткі пропозиції ведуть до доброго кінцевого результату, коли партнер не знає про можливості поступок іншої сторони.

У процесі переговорів кожен із партнерів керується подвійною мотивацією. З одного боку, він прагне одержати максимальний власний прибуток (конкурентна поведінка), з іншого — досягнення угоди (кооперативна поведінка).

Переговори проходять успішно лише за умов, що обидві сторони демонструють кооперативну поведінку. Проблема тільки в тому, щоб з'ясувати, за яких умов кооперативна поведінка поступається місцем конкурентній.

Зближення позицій на переговорах (аккосіодація) можливе за таких обставин:

- мають бути узгоджені питання, які планується обговорити;
- узгоджений порядок обговорення питань;
- повага до частково досягнутих угод, наприклад, окремі раніше узгоджені параграфи і т. ін.;
- добросовісне ведення переговорів;
- взаємність поступок, які ведуть до компромісу;
- з'ясування аргументів, на яких базується точка зору партнерів.

Щоб переговори щодо укладення контракту були успішними, необхідно:

1. Перед початком переговорів домовитись про конфіденційність, і, як правило, укласти договір про наміри. Протокол про намір не має юридичної сили, але в ньому зазначається мета, предмет, основні умови контракту.

2. Продумати склад делегації, чи є потреба в паралельності делегації.

3. Підготувати членів делегації до переговорів, а також опрацювати документи до переговорів, узгодити умови з усіх параметрів, особливо стосовно цін, форми розрахунку, термінів. Підготувати проект контракту.

4. Вивчити фінансовий стан фірми-контрагента, виконавчу дисципліну.

5. Виробити тактику і стратегію проведення переговорів.

6. Розробити програму прийому делегації.

Процес переговорів відбувається з дотриманням правил, з яких основними є такі:

1. Якщо переговори вестимуться з основних питань контракту, то мають бути присутні головні особи — президент, директор і т.д., якщо з питань, що стосуються технічних умов, то їхні замісники.

2. Під час проведення переговорів не допускається ведення стенограм, магнітофонних записів.

3. Бажано знати мову партнера, але вести переговори слід рідною мовою.

4. Переговори веде одна особа. Не допускаються переговори між членами делегації. На це необхідно мати дозвіл голови переговорів.

5. Не запізнюватись.

6. Уникати повторних обговорювань предмета переговорів, оскільки це призводить до прийняття небажаних умов контрактів.

7. Необхідно заздалегідь правильно оцінити зацікавленість партнера щодо обговорюваних питань. Під час переговорів з'ясувати допустимі умови, на яких партнер може підписати контракт, без нав'язування йому своєї точки зору і демонстрації зацікавленості в угоді.

8. Під час переговорів необхідно постійно контролювати не тільки свої дії, а й дії партнера.

9. Переговори мають відбуватись у напівофіційній, ненапруженій, ввічливій формі.

10. Ініціатива переговорів на тій стороні, яка краще підготовлена до переговорів.

11. У процесі переговорів виникають непередбачені запитання, на які важливо відповісти. В іншому випадку переговори щодо даних питань варто перенести.

7.2. Зміст та структура зовнішньоекономічного контракту

Текст зовнішньоекономічного договору (контракту) складається відповідно до Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затвердженого наказом Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 05.10.1995 р. №75. Згідно з цим Положенням, у зовнішньоекономічному договорі обов'язково має бути відбитий увесь спектр правових відносин між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. За чинним українським законодавством, права і обов'язки сторін зовнішньоекономічної угоди визначаються правом місця її укладення, якщо сторони не погодили інше, і віддзеркалюються в умовах договору (контракту). Практично під час укладення договору (контракту) неможливо передбачити усі запитання, що можуть виникнути під час його виконання. Тому сторони в кожному конкретному випадку вирішують самостійно, які з умов будуть суттєвими і обов'язковими.

До обов'язкових умов укладення контракту належать:

1. Преамбула.
2. Предмет контракту.
3. Кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг).
4. Базисні умови поставки товарів.
5. Ціна та загальна вартість контракту.
6. Умови платежів.
7. Умови здачі (приймання) товару (робіт, послуг).
8. Упаковка та маркування.
9. Форс-мажорні обставини.
10. Санкції та рекламашії.
11. Арбітраж.
11. Юридичні адреси.

У преамбулі визначається повне найменування сторін-учасників зовнішньоекономічної операції, під якими вони офіційно зареєстровані, із зазначенням країни, подається скорочене визначення сторін як контрагентів («Продавець», «Покупець», «Замовник», «Постачальник» тощо) та найменування документів, якими керуються контрагенти при укладенні контракту (статут підприємства, установчий договір тощо).

Предмет контракту визначає вид контракту і містить інформацію про конкретний товар (роботи, послуги), який один із контрагентів зо-

бов'язаний поставити іншому із зазначенням точного найменування марки, сорту або кінцевого результату роботи, що виконується. Специфікою контрактів щодо зустрічної торгівлі є визначення точного найменування зустрічних поставок (або назви товару, що є кінцевою метою переробки давальницької сировини).

Якщо товар (робота, послуга) потребує більш детальної характеристики або номенклатура товарів (робіт, послуг) досить велика, то все це зазначається у додатку (специфікації), який має бути невід'ємною частиною контракту, про що робиться відповідне застереження у тексті договору. Для бартерного контракту специфікація має бути збалансованою за загальною вартістю експорту та імпорту товарів (робіт, послуг). Якщо це контракт щодо переробки давальницької сировини, то обов'язково має бути відображена відповідна технологічна схема такої переробки.

У пункті «Кількість та якість товару» обумовлюється, залежно від номенклатури, кількісна одиниця товару, характерна для певного виду (тонни, барелі, штуки, комплекти, мішки і под.).

Оскільки у різних країнах використовуються різні системи мір і ваги, необхідно зазначити еквівалент цієї кількості у загальноприйнятій системі мір і ваги.

На сировинні, продовольчі та інші товари, вимірювані одиницями маси і об'єму, що постачаються насипом, навалом, наливанням, позначення кількості доповнюється застереженнями, якими допускаються відхилення від фактично постаченої продавцем кількості від кількості товару, обумовленої контрактом.

Іноколи покупцеві надається право закупити у продавця більшу кількість товару за тих самих умов, що з позначкою «за опціоном» або «за вибором».

У тексті контракту щодо виконання робіт визначаються конкретні обсяги робіт (послуг) та терміни їх виконання.

Сторони можуть домовлятися щодо методів визначення якості товару і це, передусім:

- 1) відповідність стандартам;
- 2) визначення якості за зразками:
 - а) для покупця;
 - б) для продавця;
 - в) для торгової палати чи іншого органу, який видає сертифікат якості товару;
- 3) опис.

Ці вимоги до товару мають бути однаковими і для продавця, і для покупця.

Перевірка якості здійснюється за правилами країни-продавця. Під час перевірки якості в присутності покупця складається спеціальний документ, який засвідчує випробування товару і є обов'язковим доповненням до контракту. Мають також бути обумовлені методи приймання за кількістю і способами усунення недоліків. У випадку, коли виявлено дефект, продавцеві пред'являється рекламація, яка висилається рекомендованим листом з додатком усієї необхідної документації.

Кожна країна у зовнішньоекономічній діяльності керується правилами, які історично склались на підставі постійного і одноманітного повторення фактичних відносин. Це так звані торговельні звичаї.

У зовнішньоторговельній практиці країн у тлумаченні цього терміна є розбіжності, що може призвести до виникнення непорозумінь під час укладення контрактів і як наслідок — до непередбачених фінансових витрат і под. Аби уникнути небажаних наслідків, у міжнародній практиці застосовують спеціальні умови, які мають назву базисні умови поставки. Застосування базисних умов поставки спрощує складання і погодження контрактів, допомагає знайти способи розподілу відповідальності і уникнути розбіжностей.

З метою однакового розуміння сторонами контрактів термінів Міжнародною торговою палатою України розроблено правила їх тлумачення, які вперше було опубліковано у 1936 р. у збірнику під назвою «Інкотерм». З розвитком зовнішньоекономічної діяльності до цих правил вносились зміни і доповнення. Нову і чинну у даний час редакцію «Інкотермс» було прийнято у 1990 р. Указом Президента України від 04.10.1994 р. встановлено обов'язковість додержання правил «Інкотермс» суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Умови «Інкотермс» визначають, яким чином продавець і покупець розподіляють відповідальність, витрати і ризик при здійсненні контракту.

Відповідно до цього всі умови можна розділити на чотири групи: E, F, C, D.

Е група включає умову (EXW) — франко-завод (EX «Works»). Ця умова забезпечує мінімальний ризик для продавця. Згідно з нею продавець лише надає товар покупцеві на своєму заводі чи складі і не несе відповідальності за його навантаження. Усі витрати і ризик, пов'язані з доставкою товару до місця призначення, несе покупець.

Група F включає такі умови:

1) FCA — франко-перевізник — за цієї умови обов'язки продавця щодо доставки вважаються виконаними після передачі товару, очищеного від мита на експорт, під відповідальність перевізника, вказаного покупцем, у визначеному місці і пункті. Якщо за торговельним звичаєм щодо укладення контракту з перевізником потрібна допомога продавця, то продавець може діяти на ризик і за рахунок покупця. Ця умова застосовується для будь-якого виду транспорту.

2) FAS — франко вздовж борту судна — умова, яка визнає виконаними обов'язки продавця, коли товар розміщується вздовж борту судна на причалі чи на ліхтерах у зазначеному порту відвантаження.

3) FOB — франко-порт — умова, яка означає, що обов'язок продавця щодо доставки виконано після того, як товар передано через поручні судна у визначеному порту відвантаження і вимагає від продавця митного очищення товару на експорт від продавця.

До групи C входять чотири умови:

1) CFR — вартість і фрахт — умова яка визнає, що продавець повинен відшкодувати витрати і фрахт, необхідні для доставки товару до визначеного порту.

2) CIF — вартість, страхування, фрахт — умова, яка означає, що продавець має такі самі обов'язки, як і в CFR, крім цього він повинен забезпечити морське страхування проти ризику покупця від втрати товару при перевезенні. Продавець складає договір страхування і оплачує страхову премію.

3) CPT — перевезення до ... — умова, яка означає, що продавець оплачує фрахт за перевезення товару до вказаного місця призначення. Ризик пропачі або пошкодження товару, а також додаткові витрати, обумовлені обставинами, які виникли після поставки товару перевізникові, переходять від продавця до покупця після поставки товару на зберігання перевізникові.

4) CIP — перевезення та страхування оплачені до ... — умова, яка означає, що продавець має такі самі обов'язки, як і в попередній умові, але додатково він повинен забезпечити страхування вантажу проти ризику покупця від втрати або пошкодження товару від перевезення. Продавець укладає договір страхування і сплачує страхову премію.

До групи D входять такі умови:

1) DAF — поставлено до кордону — це умова, яка означає, що обов'язок продавця щодо доставки виконаний, коли товар, очищений від мита, передається на експорт у визначеному пункті і місці на кордоні, але до митного кордону сусідньої країни. Тут важливо, щоб кордон, про який йдеться, був конкретно визначений із зазначенням найменування пункту і місця.

2) DES — поставлено франко-судно. Обов'язок продавця виконаний після того, як товар передається покупцеві на борту судна не очищеним від мита на імпорт у визначеному порту призначення. Застосовується для морського і річкового транспорту.

3) DEQ — доставлено франко-причал. Обов'язок продавця виконано після того, як він надає товар у зазначеному порту призначення очищеним від мита на імпорт.

4) DDU — поставлено, мито не сплачено. Обов'язок продавця виконано після того, як він надає товар у розпорядження покупцеві у зазначеному місці в країні імпорту. Застосовується незалежно від виду транспорту.

5) DDP — поставлено, мито сплачено. Обов'язок продавця виконано після того, як він надає товар у зазначеному місці країни імпорту. За цією умовою максимальні зобов'язання має продавець.

7.3. Ціна товару та загальна вартість контракту

Важливою умовою контракту є встановлення ціни на товар. Саме від ціни значною мірою залежить ефективність зовнішньоекономічних операцій. Тому, перш ніж встановити ціну, сторони мають розв'язати низку проблем і погодити їх з точки зору взаємовигідності.

Суб'єкти ЗЕД мають бути обізнані передусім із рівнем і базисом цін, знати способи розрахунку цін на товари та фіксації цін у контракті, визначитись, у якій валюті буде встановлена ціна товару і в якій проводитимуться платежі, як уникнути валютних ризиків.

В а л ю т а ц і н и — це валюта, в якій виражена ціна товару, зафіксована в контракті. Як правило, валюту ціни виражають у найбільш стабільній на момент укладення угоди валюті.

В а л ю т а п л а т е ж у — це валюта, в якій проходить оплата товару за контрактом (або погашення кредиту, якщо в контракті передбачено його вико-

ристання). Валюта ціни і валюта платежу, як правило, збігаються, але є випадки, коли вони не збігаються, особливо при проведенні клірингових операцій.

Якщо, згідно з контрактом, поставляються товари різної якості та асортименту, ціна встановлюється окремо за одиницю кожного сорту, марки, а окремим пунктом контракту вказується його загальна вартість. У цьому випадку цінові показники можуть бути вказані у специфікації, на які робиться посилання у тексті контракту. Якщо контракт укладено на переробку давальницької сировини, то обов'язково має бути зазначена її заставна вартість. При укладенні бартерних контрактів загальна вартість товарів, що імпортуються за цим контрактом, виражена в іноземній валюті, має зазначатися в доларах США.

Формування ціни на нафтопродукти. Ціна на імпортні нафтопродукти формується на підставі таких чинників: світові ціни за тонну нафтопродуктів, транспортування до кордону України — все обчислюють у доларах США. На кордоні ціна перераховується в гривнях за офіційним курсом НБУ. Потім мито, акциз, митний збір і ПДВ на імпорт — це вхідна ціна, а витрати на транспортування, зберігання й реалізацію, дорожній збір і ПДВ утворюють ціну реалізації. Отримана ціна фіксується на день виходу і прив'язується до курсу долара, зі зміною курсу змінюються й ціни.

7.4. Валютні ризики і способи їх усунення

При укладенні довготривалих контрактів виникають валютні ризики, що пов'язано зі змінами курсу валюти, внаслідок чого змінюється реальна вартість платежу.

Умовно валютні ризики можна поділити на курсові та інфляційні.

У першому випадку експорт отримує суму у національній валюті меншу, ніж ту, на яку він розраховував при укладенні контракту.

У другому — зменшується купівельна спроможність валюти платежу.

Є декілька способів, за допомогою яких суб'єкти ЗЕД можуть уникнути валютних ризиків, які обов'язково фіксуються в контракті як застереження. Важливими з них на сьогоднішній день є пряме валютне застереження і побічне.

Різновидом прямого застереження вважається мультивалютне застереження: ціна і сума платежу залежні не від однієї валюти, а від декількох валют.

З побічних способів захисту від валютних ризиків суб'єкти ЗЕД найчастіше обирають — визначення курсу перерахунку валюти ціни у валюту платежу. Як курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу найчастіше використовується ринковий курс на день, що передує дню платежу. На жаль, повної гарантії захисту від валютних ризиків ці застереження не дають, крім того, іноді вони призводять до зниження цін контракту.

Крім зазначених, способами захисту є страхування за допомогою форвардних (термінових) валютних операцій з комерційними банками, хеджування, страхування в страхових компаніях.

Ціна в контракті встановлюється за кількісні одиниці (кілограм, м², штуки). Лічильні (десяток, дюжина) вагові, виходячи з вмісту основної речовини у товарі (руди, концентрати і под.). Якщо ціна ґрунтується на ваговій одиниці або встановлюється за штуку чи комплект, у контракті необхідно зазначити, чи входить вартість упаковки або тари до ціни товару.

Пункт «Умови платежу» має містити інформацію про спосіб, порядок та терміни фінансових розрахунків і гарантію виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань. Залежно від обраних сторонами умов платежу в тексті контракту вказуються:

- умови банківського переказу (авансового платежу) до або після відвантаження товару, умови документарного акредитива або інкасо;
- умови щодо гарантії, якщо вона є або коли вона необхідна (вид гарантії на вимогу, умовна), умови та термін дії гарантії, можливість зміни умов контракту без зміни гарантій.

Так, при експорті товарів і послуг рекомендується передбачати такі форми розрахунків, як безвідзвний документарний акредитив; документарне інкасо з гарантією. Якщо розрахунки здійснюються за допомогою акредитива, угодою має бути передбачено, протягом якого часу він має бути відкритий покупцем після повідомлення, що товар підготовлений до відвантаження.

Якщо з вини покупця чи банку відкриття акредитива затримується, продавець має право розірвати договір. Отримання коштів за акредитивами здійснюється в банку України за умов подання постачальником: комерційного рахунку, дубліката транспортної накладної про сплату фрахту і відвантаження продукції страхового поліса.

Розрахунки шляхом застосування документарного інкасо з гарантією платежу проводяться таким чином: українські підприємства відван-

тажують продукцію покупцеві і здають у свій банк пакет тих документів, які це засвідчують:

- комерційний рахунок;
- дублікати транспортних накладних про відвантаження продукції з відміткою про сплату фрахту;
- страховий поліс.

Іноземний банк, отримавши пакет документів, сповіщає про це покупця, який їх оплачує за рахунок власних коштів або позики банку. При затримці розрахунків, покупець платить відсотки за кожен день затримки.

Основними формами з імпорту є документарне інкасо і документарний акредитив. Таким чином, банки не дають гарантії про видачу позики у разі відсутності коштів у покупця для оплати документів на інкасо.

Якщо предметом імпорту є товар, кінцевий розрахунок за який здійснюється після його прибуття і перевірки в порту України, такий розрахунок рекомендується здійснювати банківським переказом грошей. При розрахунках за подані послуги може застосовуватись і така форма розрахунків, як переказ грошей.

Приймання-здача проводиться за кількістю відповідно до товаросупровідних документів, за якістю — відповідно до документів, що засвідчують якість товару. Крім цього, у розділі «Умови відачі (приймання)» товару (робіт, послуг) визначаються термін та місце фактичної передачі товару, перелік товаросупровідних документів.

Упаковка і маркування товару. У практиці міжнародної торгівлі упаковка залежить від її призначення: з рекламною метою, для розфасування, зберігання товарів. Вимоги до упаковки товарів можна умовно поділити на загальні і спеціальні. Загальні вимоги визначаються зобов'язанням усіх експортерів забезпечити фізичне зберігання вантажу при доставці за базовими умовами. Спеціальні — це вимоги, як правило, імпортерів. Наприклад, імпортер ставить особливі вимоги до маси та габаритів вантажів, враховуючи наявні підйомні та транспортні засоби.

Маркування вантажу — це передусім товаросупровідна інформація, в ній мають бути реквізити імпортера: номер контракту, номер транспорту, характеристика маси та габаритів, номер місця і число місць у партії. Маркування обов'язково має нести інформацію для фірми, що транспортує вантаж з метою попередження пошкоджень вантажів.

Обов'язковим застереженням контрактів зовнішньоекономічних є «форс-мажор» або непередбачені обставини непереборної сили, через яку виконання зобов'язань однією зі сторін, що уклали угоду, стає повністю чи частково неможливим. Цей розділ містить відомості про те, у яких випадках умови контракту можуть бути не виконаними однією із сторін. При цьому сторони звільнюються від відповідальності на термін дії цих обставин або можуть відмовитися від виконання контракту частково, або в цілому без додаткової фінансової відповідальності.

Обставини непереборної сили діляться на дві категорії: довготермінові і короткотермінові. Перша — це війна, блокада, валютні обмеження чи інші дії уряду щодо заборони експорту і імпорту. Друга — пожежа, повінь, стихійні лиха замерзання моря чи порту і под.

Термін дії форс-мажорних обставин засвідчується Торгово-промисловою палатою відповідної країни.

Пункт «Санкції та рекламції» встановлює порядок застосування штрафних санкцій, відшкодування збитків та пред'явлення рекламцій у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням одним із контрагентів своїх зобов'язань. При цьому мають бути чітко визначені розміри штрафних санкцій (6% від вартості недоставленого товару або суми неоплачених коштів, терміни виплати штрафів — від якого терміну вони встановлюються та впродовж якого часу діють), терміни, протягом яких рекламції можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін контракту, способи врегулювання рекламцій.

Включаючи пункт арбітражу до зовнішньоекономічного контракту, необхідно домовитись: за законодавством якої країни будуть розглядатися дані суперечки та який вид арбітражу буде використаний у тому чи іншому випадку. Існують постійно діючі та тимчасово діючі арбітражні суди. Постійно діючі суди розглядають суперечки відповідно до регламенту, прийнятого даним судом. Як правило, існують при Торгово-промислових палатах або при міжнародних біржах. Тимчасово діючі арбітражні суди створюються під час виникнення суперечки за конкретним контрактом. Тому в контракті або додаткових документах має бути чітко зафіксовано, хто буде виступати в ролі арбітра. Наприклад: «Будь-який спір, викликаний щодо цієї угоди або у зв'язку з нею, підлягає передачі на розгляд і остаточне вирішення у Міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті

Україні». Без такого застереження рішення цього суду не можуть бути виконані.

Законодавство практично всіх країн світу допускає звернення іноземних юридичних і фізичних осіб до судів загальної компетенції із скаргою на будь-яку фізичну або юридичну особу, що знаходиться під юрисдикцією цієї країни. При цьому необхідно дотримуватись принаймні чотирьох вимог:

1. Позовна заява має бути скерована до суду лише через міністерства юстиції обох країн;
2. Мито має бути сплачено у національній валюті, а позов оформлено відповідно до чинного у цій країні законодавства;
3. Між країною-позивача і країною-відповідача має діяти міжурядова угода про взаєморозрахунки, тобто конвертацію однієї національної валюти в іншу, в тому числі при примусовому стягненні;
4. Між обома країнами має бути укладена угода про взаємне визнання судових рішень, що дає можливість зробити обов'язковим виконання рішення суду однієї країни в іншій.

У випадках виникнення складностей, проблем або сумнівів щодо правильності рішення суду іншої країни суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності має право звертатися за роз'ясненнями до Вищого арбітражного суду своєї країни (тобто тієї, де зареєстровано його підприємство). При цьому існують і інші можливості апеляції:

- якщо при розгляді справи в іншій країні порушено визначений угодою порядок розгляду спору, необхідно звернутись до суду загальної компетенції цієї країни;
- у випадку, якщо компетентний суд країни відмовляється розглядати ваш позов, необхідно звернутися до суду загальної компетенції цієї країни;
- якщо комерційний банк іншої країни відмовляється виконати рішення вашого національного суду, то необхідно звернутися до суду загальної компетенції цієї країни.

У підсумковій частині контракту за домовленістю сторін можуть визначатись додаткові умови: страхування, гарантії якості, умови залучення субвиконавців контракту, агентів, перевізників, визначення норм навантаження (розвантаження), умови передачі технічної документації на товар, збереження торгових марок, порядок сплати податків, мита, зборів, різного роду захисні застереження, з якого

моменту контракт починає діяти, кількість підписаних примірників, можливість та порядок унесення доповнень та змін до контракту, мова угоди та ін.

Після перелічення усіх умов зовнішньоекономічного контракту вказуються повні юридичні адреси, повні поштові та платіжні реквізити (номер рахунку, назва та адреса банку) контрагентів контракту. Контракт засвідчується підписами уповноважених представників і печатками. Якщо текст написано на декількох аркушах, то кожен аркуш має бути підписано представниками сторін, з метою уникнення можливих зловживань.

Контракт вважається виконаним, коли сторонами виконано належним чином усі умови, зафіксовані у контракті.

Основні поняття і терміни: арбітраж, базисні умови поставки товарів, валюта платежу, валюта ціни, валютні ризики, зовнішньоекономічний контракт, преамбула, предмет контракту, умови платежів, упаковка, маркування, форс-мажорні обставини, санкції.

Контрольні запитання та завдання

1. Які із умов зовнішньоторговельних контрактів належать до обов'язкових, а які до додаткових?
2. Яким чином у зовнішньоторговельному контракті можна застрахуватись від валютних ризиків?
3. Які з форм міжнародних розрахунків є оптимальними при експорті товарів, а які при імпорті? Чому?

Література

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України 16.04.1991 // Вісник Верховної Ради України. — 1991. — №29.
2. Гринько И.С. Внешнеторговые сделки. — Сумы, 1994.
3. Экспортно-импортные операции. Международные контракты. Формы расчетов. Ч.II. — К.: Міжнародний центр приватизації, інвестицій і менеджменту, 1994.

Тема 8. Організація та функціонування підприємств з іноземним капіталом в Україні

- 8.1. Сутність функціонування підприємств з іноземними інвестиціями.**
- 8.2. Порядок створення спільних підприємств.**
- 8.3. Ефективність функціонування підприємства з іноземним капіталом.**

8.1. Сутність функціонування підприємств з іноземними інвестиціями

Формування ринкової економіки в Україні потребує докорінної перебудови зовнішньоекономічних зв'язків, що знаходить свій вираз у створенні і функціонуванні з іноземним капіталом і закріпленні цього процесу у відповідному законодавстві.

Згідно з Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», серед видів зовнішньоекономічної діяльності виділяється спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами. Іноземні суб'єкти господарської діяльності, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність на території України, мають право на відкриття своїх представництв на території України. Суб'єктами господарювання в режимі іноземного інвестування є:

- юридичні особи, створені відповідно до законодавства іншого, ніж законодавство України;
- фізичні особи, які не мають постійного місця проживання на території України;
- іноземні держави, міжнародні урядові та неурядові організації;
- інші іноземні суб'єкти інвестиційної діяльності, які визначаються такими чинним законодавством України.

Узаконеними формами іноземних інвестицій в Україні є:

- 1) часткова участь у підприємствах, що створюються спільно з українськими юридичними і фізичними особами, або придбання частки у діючих підприємствах;

2) створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам;

3) придбання прямо не забороненого законами України нерухомого чи рухомого майна;

4) придбання самостійно або за участю українських юридичних чи фізичних осіб прав користуватися землею та концесій на використання природних ресурсів на території України;

5) придбання інших майнових прав;

6) інші форми здійснення інвестицій, зокрема, на підставі угод з суб'єктами господарської діяльності України, які прямо та виключно не заборонені законами України.

На території України щодо іноземних інвестицій та форми їх здійснення встановлюється національний режим інвестиційної діяльності, що означає ті самі права і обов'язки для підприємств з іноземними інвестиціями, які діють для національних суб'єктів господарської діяльності.

Найбільш поширеною формою функціонування іноземного капіталу на території України як одна із форм господарювання за нових умов, що дає змогу залучити іноземний капітал в економіку, є спільні підприємства.

Спільне підприємство — організаційно-правова форма створення фірми в країні-одержувачеві капіталу. Даний вид підприємств створюється і управляється спільно іноземними і місцевими інвесторами, як правило, приватними фірмами, але іноді державними підприємствами чи навіть урядовими органами. Спільні підприємства можуть утворюватись у третій країні декількома іноземними компаніями. Метою цієї стратегії є проникнення компаній на нові ринки з меншими витратами і ризиком, ніж у разі застосування інших інвестиційних методів.

Головними мотивами використання спільних підприємств як стратегії входження до світового ринку є зниження капітальних витрат та зниження ризику при створенні нових потужностей; придбання джерел сировини або нової виробничої бази; розширення діючих виробничих потужностей; реалізація переваг нижчої вартості чинників виробництва; можливість уникнення циклічності або сезонності при нестабільності виробництва; пристосування до процесу скорочення життєвого циклу продукції; підвищення ефективності існуючого маркетингу; придбання нових каналів торгівлі; можливість проникнення

на конкретний географічний ринок; вивчення потреб; набуття управлінського досвіду на нових ринках; пристосування до країни, що приймає.

У міжнародній економічній теорії спільні підприємства виділяють як один із найбільш розвинутих видів спільної підприємницької діяльності, характерними особливостями якого є: наявність згоди про довготермінові цілі співробітництва; об'єднання сторонами активів; оцінка об'єднаних активів як капіталовкладень обох сторін; реалізація погоджених завдань через самостійні органи управління, незалежні від органів управління сторін; участь обох сторін у прибутках та збитках, відповідно до вкладеного капіталу.

Спільні підприємства мають переваги порівняно з іншими видами спільного підприємництва, оскільки забезпечується довготривалість угод, комплексність співробітництва, спільна відповідальність партнерів за ефективність діяльності підприємства, зменшується ризик, особливо політичний.

За чинним українським законодавством поняття «спільне підприємство» та «підприємство з іноземними інвестиціями» в цілому еквівалентні. Останній термін має ширше тлумачення, оскільки стосується й підприємств з 100-відсотковим іноземним капіталом.

Як правило, для спільних підприємств, які створюються та діють на території України, характерна різноманітність видів і сфер діяльності. При цьому новостворювані спільні підприємства мають додержуватись таких орієнтирів: виробляти товари, послуги, потреба в яких задоволена поки що не повністю; оперативно впроваджувати наукові відкриття й винаходи для випуску конкурентоспроможної на внутрішньому та зовнішньому ринках продукції; забезпечувати зниження витрат у розрахунку на одиницю продукції в галузях-споживачах продукції спільного підприємства; випускати високоякісні споживчі товари та послуги для населення; створювати нові робочі місця.

Процес створення спільних підприємств на території України досить динамічний. Перші спільні підприємства з'явились у 1877 р. У другій половині 90-х років їх кількість вже становить близько 3000. Значно зросли не тільки масштаби діяльності спільних підприємств, а також спостерігалась їх диверсифікація. Основні галузі народного господарства, де діють дані підприємства, — це торгівля, сільське господарство, будівельна індустрія, транспорт і зв'язок, наука та освіта,

харчова промисловість. Найбільшу активність у створенні спільних підприємств виявили підприємці з Польщі, Росії, США, Угорщини, Чехії та Словачії. До процесу створення спільних підприємств практично включено всі регіони України. Проте територіальна концентрація їх нерівномірна. Відносно розвинута інфраструктура, науково-технічний та кадровий потенціал, загальні соціально-економічні та ряд інших чинників сприяли утворенню спільних підприємств переважно у великих промислових регіонах: Київ, Одеська, Дніпропетровська, Донецька та Закарпатська області.

8.2. Порядок створення спільних підприємств

Відповідно до чинного законодавства України спільне підприємство може бути створене:

- шляхом його заснування;
- у результаті придбання іноземним інвестором частки участі (паку акцій) у діючому підприємстві без іноземної інвестиції;
- у результаті придбання юридичною чи фізичною особою України частки участі у підприємстві із 100-відсотковою іноземною інвестицією.

Процес створення СП на території України включає ряд послідовних етапів:

1. Розробка позицій українського партнера з питань створення СП.
2. Пошук і вибір іноземного партнера.
3. Підготовка і підписання партнерами протоколу про наміри.
4. Розробка техніко-економічного обґрунтування і його узгодження партнерами.
5. Підготовка установчих документів на базі техніко-економічного обґрунтування.
6. Реєстрація СП.

Пропозиція про створення СП на території України розробляється потенціальним засновником. Враховуючи багатопланованість і складність питань, які необхідно вивчити при підготовці ТЕО, ініціатори створення СП можуть звертатись за консультаціями як у державні органи, так і в спеціалізовані госпрозрахункові фірми. Результатом цієї роботи є пакет документів, підготовлений партнерами, який включає:

- установчий договір про створення СП;
- Статут спільного підприємства;
- техніко-економічне обґрунтування СП.

Досвід розробки пропозицій про створення СП засвідчує, що ця робота характеризується великим обсягом, необхідністю аналізу правових, економічних та інших питань з урахуванням конкретних умов. До підготовки пакета документів про створення СП необхідно залучити групу спеціалістів, яка має бути організована на базі українського партнера і складатися з кваліфікованих експертів і обов'язково одного з майбутніх керівників СП. Після розробки основних вимог українська сторона приступає до пошуку партнера.

У випадку, коли пропозиція про створення СП виходить від іноземного партнера з викладкою основних контурів майбутнього підприємства, група спеціалістів указанного профілю аналізує дану пропозицію з подальшим уточненням позиції з іноземним партнером. Але в будь-якому випадку важливим моментом процесу створення СП є пошук і вибір партнера.

Українське підприємство, що бажає створити СП, має надати інформацію іноземним партнерам про:

- рівень якості продукції, що випускається, її порівняння зі світовими аналогами;
- технічні характеристики обладнання;
- наявність окремих споруд, а також наявність вільних площ для внеску до Статутного фонду;
- професійну підготовку і кваліфікацію кадрів;
- забезпеченість території майбутнього СП транспортними комунікаціями;
- місцезнаходження підприємства стосовно постачальника сировини, напівфабрикатів.

Позиція українського партнера включає в обов'язковому порядку вирішення питання валютного самозабезпечення СП. За законодавством потреби у валюті СП мають покривати за рахунок своїх валютних ресурсів. Потреби і надходження в іноземній валюті мають бути збалансовані, тобто рівні, що і буде означати на практиці реалізацію принципу валютного самозабезпечення. Конкретні деталі постачання і реалізації в іноземній валюті будуть розроблені партнерами в процесі переговорів і підготовки ТЕО, проте на перших етапах створення СП

український партнер мусить мати загальну схему валютного самозабезпечення.

Пошук іноземного партнера спирається на загальноновизнану у світовій практиці систему. Передусім необхідно накреслити коло фірм-продуцентів, які відомі на світовому ринку, що і робить український учасник за допомогою спеціалізованої служби Торгово-промислової палати України або через консультаційно-посередницькі фірми, або через зовнішньоторговельні об'єднання.

Як і будь-яка фірма у світі, потенційний український учасник СП мусить мати у своєму розпорядженні систему критеріїв, за допомогою яких він відбере певну кількість фірм (8—10) для подальшого детального вивчення. До таких показників належать:

- розміри активів і їх динаміка в останні два-три роки;
- співвідношення між власними і запозиченими капіталами;
- співвідношення між основним і оборотним капіталом;
- кількість зайнятих на підприємстві;
- динаміка отриманого прибутку в останні два-три роки.

Ці абсолютні показники мають бути доповнені рядом відносних показників, які в цілому характеризують різні аспекти вкладення капіталу.

Після того, як будуть відібрані три-чотири найбільш відповідні фірми, українське підприємство направляє їм офіційні запити. В запитах викладаються загальні вимоги до створюваного СП, вказуються технічні характеристики продукції, яка пропонується до випуску. Відомості, викладені в запиті, дають можливість іноземному партнеру уявити масштаби запланованого СП, загальні підходи до рівня конкурентоспроможності, можливий попит на продукцію на внутрішньому ринку, наявність споруд чи необхідність нових побудов для СП.

При виборі партнера використовується також практика проведення міжнародних тендерів (торгів). Тендери можуть бути проведені як відкриті, так і закриті. У випадку проведення відкритих тендерів українські учасники зацікавлені в найбільш представницькій участі іноземних фірм, щоб забезпечити собі вибір торгів, у них можуть взяти участь лише деякі іноземні фірми. Це можливо за наявності особливого інтересу партнера базової країни, а також при бажанні залучити до тендерів лише певне коло фірм, добре відомих у тій чи іншій галузі.

Державна реєстрація іноземних інвестицій здійснюється міськими державними адміністраціями протягом трьох робочих днів після фактичного їх внесення у порядку, що визначається Кабінетом Міністрів України. Незареєстровані іноземні інвестиції не дають права на одержання пільг та гарантій, передбачених чинним законодавством України.

Відмова в державній реєстрації іноземних інвестицій можлива лише у разі порушення встановленого порядку реєстрації, а з мотивів її недоцільності не допускається. Відмова в державній реєстрації іноземних інвестицій має бути оформлена письмово із зазначенням мотивів відмови і може бути оскаржена у судовому порядку.

Статутний фонд спільного підприємства — це сукупність внесків засновників, які надаються в повне господарське відання (володіння, користування, розпорядження) підприємству, яке вони створюють.

Обов'язковість створення Статутного фонду спільного підприємства передбачена законодавством України. При цьому частка іноземного інвестора у Статутному фонді має становити не менше 10 відсотків. Підприємство набирає статусу підприємства з іноземними інвестиціями з дня зарахування іноземної інвестиції на його баланс.

Іноземний інвестор може здійснювати свій внесок до Статутного фонду спільного підприємства у вигляді:

- іноземної валюти, що визнається конвертованою Національним банком України;
- валюти України при реінвестиціях в об'єкт первинного інвестування чи в будь-які інші об'єкти інвестування відповідно до законодавства України за умови сплати податку на прибуток (доходи);
- будь-якого рухомого і нерухомого майна та пов'язаних з ним майнових прав;
- акцій, облігацій, інших цінних паперів, а також корпоративних прав (прав власності на частку (пай) у Статутному фонді юридичної особи, створеної відповідно до законодавства інших країн), виражених у конвертованій валюті;
- грошових вимог та права на вимоги виконання договірних зобов'язань, які гарантовані першокласними банками і мають вартість у конвертованій валюті, підтверджену згідно з законами (процедурами) країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями;
- будь-яких прав інтелектуальної власності, вартість яких у конвертованій валюті підтверджена згідно з законами (процедурами) країни

інвестора або міжнародними торговельними звичаями, а також експертною оцінкою в Україні, включаючи легалізовані на території України авторські права, права на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, знаки для товарів і послуг, ноу-хау тощо:

- прав на здійснення господарської діяльності, включаючи права на користування надрами та використання природних ресурсів, наданих відповідно до законодавства або договорів, вартість яких у конвертованій валюті підтверджена згідно з законами (процедурами) країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями;

- інших цінностей відповідно до чинного законодавства України.

Внески іноземного інвестора та його українського партнера до Статутного фонду підприємства оцінюються в іноземній конвертованій валюті України за домовленістю сторін на підставі цін міжнародних ринків або ринку України.

Перерахування інвестиційних сум в іноземній валюті у валюту України здійснюється за офіційним курсом національної валюти України, визначеним Національним банком України.

При реінвестиціях прибутку, доходу та інших коштів, одержаних у валюті України внаслідок здійснення іноземних інвестицій, перерахування інвестиційних сум проводиться за офіційним курсом національної валюти України, визначеним Національним банком України на дату фактичного здійснення реінвестицій.

Питання про формування Статутного фонду, який є основою для майбутньої діяльності спільного підприємства, вирішується партнерами. Виходячи з уяви про масштаби діяльності спільного підприємства, оцінюється його загальна вартість на момент виходу на проектну потужність з метою встановлення оптимального розміру капіталу, який необхідний для забезпечення першого етапу спільного підприємства. В подальшому Статутний фонд спільного підприємства може поповнюватись за рахунок прибутків від господарської діяльності, а при необхідності також за рахунок додаткових внесків його учасників.

Вартість споруд, будинків, інженерних комунікацій, об'єктів виробничої і соціальної інфраструктури, які входять до складу внеску українського учасника, визначається виходячи з вартості нових будинків, комунікацій, споруд, побудованих в Україні за договорами з іноземними будівельниками, будівельно-монтажними фірмами і організаціями. При цьому вартість діючих будинків, споруд має бути зменшена на відсоток їх зносу за діючими в Україні нормами амортизації.

Оцінка вартості ліцензій та ноу-хау також необхідна, якщо вони подаються партнерами до Статутного фонду як внесок. Вартість оцінюється, виходячи з:

- виду об'єкта, що передається за ліцензією, або її правової охорони;
- ціни одиниці продукції, що виробляється на базі ліцензії;
- обсягу продукції, що виробляється протягом дії ліцензії (від 5-ти до 10-ти років). У цьому випадку розмір плати визначається від 2 до 7% вартості продукції, що випускається. Окрім вищевикладених загальних підходів на практиці в Україні використовують і інші критерії. До них слід віднести:

- 1) унікальні ліцензії;
- 2) рівень освоєння і використання фірмою-ліцензіатом технології, що продається, з урахуванням одержаного комерційного ефекту;
- 3) термін освоєння ліцензії;
- 4) перспективи виходу ліцензіата на нові ринки збуту продукції.

Проводячи аудит Статутного фонду, аналізують:

- відповідність розмірів оголошеного Статутного фонду;
- первинні документи про внески засновників та правильність їх оформлення;
- правильність іноземних інвестицій;
- відповідність іноземної інвестиції до кваліфікаційних ознак залежно від періоду її внесення;
- дані про інвентаризацію майнових внесків;
- дані про реєстрацію (перереєстрацію) іноземних інвестицій;
- своєчасність внесення внесків та відображення їх у бухгалтерському обліку;
- факти збільшення (зменшення) розміру фонду та дані про їх реєстрацію;
- структуру фонду (частки);
- документи про відчуження іноземних інвестицій.

8.3. Ефективність функціонування підприємства з іноземним капіталом

Розміри Статутного фонду відображають у цілому розміри підприємства, хоча і дуже умовно, бо тільки його повна вартість при виході на проектну потужність, розміри основних засобів, обсяг випуску про-

дукції, кількість зайнятих у цілому дадуть уяву про підприємство.

Таким чином, формування Статутного фонду викликає необхідність проробки різних аспектів господарської діяльності підприємства. Ця робота потребує участі всіх партнерів, їхнього взаєморозуміння.

Для оцінки економічної доцільності інвестиційного проекту в цілому необхідно розрахувати ряд показників, серед яких:

- прибуток від реалізації продукції;
- балансовий прибуток;
- чистий прибуток;
- річна і середньорічна рентабельність капітальних вкладень;
- внутрішня норма рентабельності;
- термін окупності проекту;
- валютна самоокупність.

Критерієм ефективності інвестиційного проекту є досягнення максимального інтегрального ефекту за період, що аналізується. Вказані показники доцільно розраховувати за роками (дискретно) накопиченими значеннями (інтегрально).

Економічний ефект, що полягає в отриманні максимального прибутку, визначається як різниця між призведеною до початкового стану здійснення проекту виручкою від реалізації продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках та витратами, які включають власні капіталовкладення, витрати, пов'язані з погашенням кредиту, поточні витрати виробництва і транспортування продукції.

У цілому розрахунок основних показників можна звести до такої схеми. Спочатку визначається прибуток від реалізації продукції в t -му році:

$$P_t = PSt_k + Pct - Ct,$$

де P_t — прибуток від реалізації продукції;

PSt — валютна виручка від реалізації продукції в t -му році (якщо ці витрати не внесені до собівартості продукції);

k — курс Національного банку для перерахунку відповідної іноземної валюти в національну (на момент проведення розрахунків);

Pct — виручка від реалізації продукції на внутрішньому ринку у t -му році;

C_t — повна собівартість реалізованої продукції у t -му році.

Далі система відрахувань будується відповідно до діючого націо-

нального законодавства. Визначається балансовий прибуток (PSt) як сума прибутку від реалізації продукції, що надійшла в даному році, відсотків за зберігання коштів у банках, інших виробничих і невиробничих надходжень, з відрахуванням податку, виплат по кредиту, включаючи відсотки та інші платежі. Чистий прибуток (Pnt) визначається як різниця між балансовим прибутком і сумою податків, що сплачується до Державного бюджету:

$$Pnt = Pbt - Tt,$$

де Tt — розмір податків.

При розрахунку інтегрального ефекту від реалізації інвестиційного проекту доцільно використовувати показник чистого прибутку:

$$NPV = \sum_{t=1}^T (P_t + A_t - K_t) \times a_t + L_t \times a_t,$$

де Pnt — чистий прибуток;

A_t — амортизаційні відрахування;

K_t — капітальні витрати по усіх джерелах фінансування;

L_t — ліквідна вартість;

a_t — коефіцієнти дисконтування.

Якщо показник $NPV > 0$ при даному нормативі дисконту, то це означає перевищення внутрішньої норми рентабельності проекту над витратами, пов'язаними зі здійсненням проекту. Якщо показник $NPV < 0$, то інвестиційний проект недоцільно реалізувати, при варіанті $NPV = 0$ інвестиційний проект не має чистого прибутку.

Визначення ефективності участі в інвестиційному проекті українського і зарубіжного учасників є невід'ємною частиною його аналізу, оскільки може скластися ситуація, коли проект у цілому може бути ефективним, але з огляду на інвестиційний клімат, діючу систему оподаткування та інші загальноекономічні фактори може бути неефективним для конкретного учасника проекту.

Ефективність інвестицій українського і зарубіжного інвесторів визначається показниками прибутку від реалізації проекту, рентабельності і періоду окупності понесених (зазначених) витрат, чистої поточної вартості і внутрішньої норми рентабельності. Сума прибутку

(Pn), що залишається у розпорядженні національного і іноземного інвесторів, визначається як різниця між балансовим прибутком (Pb) і податком Tt:

$$Pnt = Pb - Tt.$$

Якщо в інвестиційному проекті беруть участь дві або більше сторін, то прибуток між ними розподіляється відповідно до статутних документів або до внеску до статутного фонду спільного підприємства. Прибуток, що отримує національний інвестор (Pnp), можна визначити, як

$$Pnp = Pnt \cdot \lambda,$$

де λ — частка чистого прибутку, що має отримати національний інвестор.

Прибуток, що отримує іноземний інвестор (Pnf), розраховується таким чином:

$$Pnft = Pnt \times Y$$

де Y — частка чистого прибутку, що отримує іноземний інвестор.

Основні поняття і терміни: іноземні інвестори, іноземні інвестиції, підприємства з іноземними інвестиціями, види іноземних інвестицій, форми іноземних інвестицій, інвестиційний клімат, інвестиційний ризик, оцінки ефективності спільних підприємств, національний режим інвестиційної діяльності, порядок створення спільних підприємств, спільне підприємництво.

Контрольні запитання та завдання

1. Чому найбільш поширеною формою функціонування іноземного капіталу в Україні є спільні підприємства?
2. Назвіть основні етапи створення спільних підприємств.
3. Які основні показники характеризують ефективність функціонування спільних підприємств?
4. Які фактори впливають на вибір фірмою стратегії виходу на зовнішній ринок?

5. Охарактеризуйте основні види іноземних інвестицій.
6. Визначте поняття іноземні інвестиції.
7. Назвіть основні форми здійснення іноземних інвестицій.
8. Яка різниця між прямими і портфельними інвестиціями.
9. Дайте характеристику основних форм спільного підприємництва.

Література

1. Про режим іноземного інвестування: Закон України. 19.03.1996 р. / Галицькі контракти 20/97.
2. *Линдерт П.Х.* Экономика мирохозяйственных связей. — М., 1992.
3. *Лук'яненко Д.Г., Білошанко В.А., Пестрецов О.І.* Спільні підприємства в Україні: організація і умови ефективного розвитку: Підручник. — К., 1995.
4. *Пузанов И.И., Клименко Е.А.* Место и роль совместного предпринимательства в экономике Украины. — К., 1996.
5. *Стровский Л.Е.* Внешнеэкономическая деятельность предприятия. — М., 1996.

Додаток 1

ОБЛІКОВА КАРТКА № _____

суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності,

взятого на облік у _____ відділі
митниці _____

Повна назва підприємства _____

Код ЗУКПО _____ Код СПАТО _____ Код ЗКФВ _____

Юридична адреса _____

Фактична (поштова) адреса _____

Свідоцтво про державну реєстрацію _____

Прізвище, ім'я, по батькові керівника підприємства, тел./факс, підпис _____

Прізвище, ім'я по батькові головного бухгалтера, тел., підпис _____

Податкова інспекція (назва, адреса, тел.) _____

Розрахунковий рахунок у гривнях:

назва банку _____

юрідична адреса _____

код ЗУКПО _____

Валютний рахунок:

назва банку _____

юрідична адреса _____

код ЗУКПО _____

Прізвище, ім'я, по батькові осіб, уповноважених на роботу з митницею, тел.,
підпис _____При зміні даних, зазначених у цій картці, зобов'язуюсь у тижневій термін
повідомити про це митний орган _____

М.П. _____ підпис керівника підприємства, дата _____

М.П. _____ підпис інспектора _____

Додаток 2

INVOICEN o. 96123

АО «АвтоЗАЗ»
м. Запоріжжя, 330600
пр. Леніна, 8
Україна

Consignee, his address, country
«Даміс Мотор Поланд»
Республіка Польща
м. Лодзь 92-103
вул. Бжезинська 1/3

Buyer «Даміс Мотор Поланд»
Богдан Томашевскі
м. Варшава 00-850
вул. Проста 2/14
Республіка Польща

Генеральний к-т 616/05808563/53052
від 12.06.02 р.
Додаток № 6 від 13.02.02 р.

Vessel Port of loading
Port of discharge Final destination

Terms of delivery
м. Лодзь

Description of goods	Number of packages package	Quantity weight kg	Price	Amount
Кузови комплектні для промисловості складання автомобілів ЗАЗ-110206	50 шт.	2100		USD 72275.00 дол. США

Умови поставки: CIP

Умови платежу: Платіж за поставлений товар проводиться Покупцем упродовж семи днів з дати поставки.

Total 72275.00
дол. США

Enclosure

1. Рахунок № 96123 1 × 3
2. Специфікація до рахунку № 96123 1 × 3
3. Сертифікат якості 1 × 1

Total amount 72275.00 дол. США
«27» 05 1996

Signature
Place of issue

Додаток 3

УГОДИ ПРО ВЗАЄМНЕ ВИЗНАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ
СЕРТИФІКАЦІЇ ТОВАРІВ

Країна	Угода	Дата укладення
США	з Американським інститутом стандартів	28.05.1994 р.; 5 років
Литовська Республіка	міжурядова; з Литовським департаментом стандартизації	23.09.1996 р.; 5 років міжурядова набула чинності з 11.02.1997 р.
Польща	з Польським центром з випробувань і сертифікації	25.06.1996 р.; 5 років набула чинності з 12.05.1997 р.
Куба	з Національним Бюро стандартизації	11.09.1996 р.; 5 років
Чехія	з Управлінням стандартизації, метрології та державних випробувань	04.12.1996 р.; 5 років
Ізраїль	з Інститутом стандартів, міжурядова	26.11.1996 р.; 5 років; потребує нотифікації
Туреччина	з Турецьким інститутом стандартів	28.11.1996 р.; 5 років; набула чинності з 14.05.1997 р.
Франція	з AFNOR, міжурядова	9.01.1997 р.; 5 років 24.04.1997 р.; 5 років
Болгарія	з Комітетом стандартизації та метрології	10.02.1997 р.; 5 років
Китай	Міжурядова	01.04.1997р.; 5 років, потребує нотифікації
Хорватія	з Державним управлінням стандартизації та метрології	15.04.1997 р.; 5 років; потребує нотифікації
Республіка Корея	з Національним інститутом технології та якості	2.06.97 р.; 5 років
Латвійська Республіка	Міжурядова	11.06.1997 р.; 5 років
Білорусь	Міжурядова, з Білстандартом	16.06.1994 р.; термін дії не визначено
Вірменія	Міжурядова	14.06.1996 р.; термін дії не визначено
Киргизька Республіка	Міжурядова	19.06.1996 р.; термін дії не визначено
Молдова	з Молдовистандартом	7.07.1995 р.; термін дії не визначено
Росія	Міжурядова, з Держстандартом РФ	14.03.1994 р.; термін дії не визначено
Узбекистан	Міжурядова	26.04.1995 р.; термін дії не визначено
Грузія	Міжурядова	14.02.1997 р.; 5 років
Естонія	Міжурядова	20.02.1997 р.; 5 років
Азербайджан	Міжурядова	24.03.1997 р.; 5 років; потребує нотифікації

Додаток 4

Перелік країн, з яких ввіз товарів здійснюється у пільговому режимі

1. Австралія
2. Австрія
3. Бельгія
4. Болгарія
5. Великобританія
6. Греція
7. Данія
8. Ірландія
9. Ісландія
10. Іспанія
11. Італія
12. Канада
13. Ліхтенштейн
14. Люксембург
15. Нідерланди
16. Нова Зеландія
17. Норвегія
18. Польща
19. Португалія
20. Румунія
21. США
22. Угорщина
23. Фінляндія
24. Німеччина
25. Франція
26. Чехія
27. Швейцарія
28. Швеція
29. Японія
30. Словачія
31. Країни колишнього СРСР

СЛОВНИК ЕКОНОМІЧНИХ ТЕРМІНІВ

АБСОЛЮТНА ПЕРЕВАГА — здатність якої-небудь країни, фірми або працівника робити продукти чи послуги за вартістю нижче, ніж у конкурента. В основному, світова торгівля здійснюється за мотивами, що диктуються А. п. Під впливом міжнародної торгівлі у світі складається поділ праці, заснований на А. п., оскільки переваги ведуть країни, фірми і працівників до спеціалізації і більшої ефективності.

АВАЛЬ — поручительство за векселем. Банк, що видав А. (аваліст), приймає на себе відповідальність за оплату у випадку неплатежу з боку векселедавця (при простому векселі) чи акцептанта (при перекладному векселі), тоді як банк, що видав акцепт, сам є платником за векселем. При настанні терміну акцептований банком вексель пересилається для оплати безпосередньо банку, а вексель з А. спочатку повинен бути пред'явлений для оплати векселедавцю або акцептантові і тільки при несплаті цими особами векселедержатель виставляє вимогу банку, що видав А. Застосовується А. значно рідше, ніж акцепт.

АГЕНТ — юридична чи фізична особа, що робить визначені операції за дорученням іншої особи (принципала), за його рахунок і від його імені, а також забезпечує підготовку угод, але без права підписання контрактів. А. є брокери, дилери, комісіонери, маклери, особисті представники, фанд-менеджери, адвокати. Свої дії А. здійснюють з відому принципала за агентською згодою за винагороду.

АГЕНТСЬКА УГОДА — договір між принципалом і агентом, що визначає характер і обсяг доручення, розмір комісійної винагороди, терміни дії й умови припинення договору. Крім того, А. у. з купівлі-продажу товарів, як правило, визначає: сторони, територію, кількість товарів, ціни, права, надані агенту, термін дії і порядок розірвання угоди, винагорода агента, момент виникнення права агента на винагороду і дату його сплати, обов'язки агента, права й обов'язки принципала.

АГЕНТСЬКІ ОПЕРАЦІЇ — поширений елемент міжнародної економічної інфраструктури; вони полягають в дорученні однією стороною, іменованою принципалом, не залежній від нього іншій стороні, іменованій агентом (торговим, комерційним), здійснювати фактичні і юридичні дії, пов'язані з продажем чи покупкою товару на обгово-

реній території за рахунок і від імені принципала. А. о. відбуваються на основі більш-менш тривалої угоди, іменованої агентською угодою. Агент незалежний від принципала в тім, що він не перебуває в трудових відносинах і може здійснювати самостійну діяльність.

АГЕНТСЬКІ ФІРМИ виступають від імені і за рахунок принципала. У залежності від умов договору фірма сама укладає угоди від його імені і за його рахунок або тільки є посередником при укладанні угод. Характерним для А. ф. є представництво на тривалий термін і тісний контакт із принципалом. Юридично вони завжди зберігають повну незалежність.

АКРЕДИТИВ — зобов'язання банку зробити з доручення імпортера платежі експортеру чи акцептувати тратту, виставлену експортером у межах визначеної суми і терміну і при наданні експортером товарно-розпорядницьких документів — коносаменту (див.), страхового поліса і рахунка-фактури. У залежності від характеру відповідальності банків А. підрозділяються на: 1) безвідкличні і відкличні, 2) підтверджені і непідтверджені.

АКЦЕПТ — термін, звичайно використовуваний у значенні документа про обмін. Процес А. пов'язаний з підписанням відповідного документа на лицьовій стороні, що означає згоду пред'явника, що підписав за дорученням. Той, що підписав, зобов'язується оплатити визначену суму пред'явнику чи за його дорученням. Після підписання той, що підписав, стає акцептором.

АКЦЕПТНО-РАМБУРСНИЙ КРЕДИТ — форма розрахунків, при якій у тратті, що виставляється експортером на банк, останній виступає в ролі трасанту, але на відміну від тратти, виставленої експортером безпосередньо на імпортера, банк сам не є боржником трасанту-експортера, а заміщає боржника-імпортера, щоб додати тратті якість легкої оборотності в грошах.

АКЦЕПТИ БАНКАМИ ТРАТТ — форма розрахунків експортерів і імпортерів. Експортер при реалізації товару в кредит найбільше бажає, щоб акцепт тратти був здійснений не покупцем (навіть у тому випадку, якщо покупець є цілком кредитоспроможним), а великим банком. Тратта з акцептом імпортера не завжди може бути врахована, тому що імпортерна фірма відома тільки в межах вузької, обмеженої сфери торгового обороту. Інша справа акцепт великого банку: тратту з таким акцептом легко перетворити в гроші шляхом обліку.

АНТИДЕМПІНГОВЕ ЗАКОНОДАВСТВО — національні і міжнародні правові норми і положення, спрямовані проти товарного демпінгу, тобто продажу товарів на зовнішніх ринках за цінами, нижчими внутрішніх. Основи А. з. зафіксовані в статті VI Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (1947 р.) і Міжнародному антидемпінговому пакті, прийнятому ГАТТ у 1967 р. Ці документи визначають поняття демпінгу і передбачають включення в національне законодавство параграфа про збиток у результаті демпінгу і порядку доказу збитку.

АНТИТРЕСТОВСЬКЕ ЗАКОНОДАВСТВО — законодавство, що забороняє монополії порушення торгового обміну (створення дефіцитів, товарний демпінг і т.п.), і таке, що припускає підтримку конкуренції.

АСОЦІАЦІЇ КРАЇН-ЕКСПОРТЕРІВ — поширена форма координації політики експортерів на світових товарних ринках. У даний час діють асоціації по 18-ти сировинних товарах. Головною метою такої координації, як правило, є підтримка цін на визначеному високому рівні. Найбільш помітну роль у світовому господарстві відіграють такі асоціації: ОПЕК і ОАПЕК (нафта), СИПЕК (мідь), МАБС (боксити), АІЕК (залізна руда) та ін.

АУКЦІОНИ — форма продажу у визначений час і у встановленому місці товарів, попередньо виставлених для огляду. А. проводяться з визначених видів товарів: хутро, щетина, вовна, тютюн, чай, пробка, твори мистецтва, антикваріат, худоба, деякі унікальні товари. Особливістю А. є обмеження відповідальності продавця за якість виставлених товарів.

БАНК — у даний час у більшості країн світу немає нормативно усталеного формулювання терміна «банк». Відзначаються лише визначені найбільш загальні функції Б.: 1) збереження внесків; 2) ведення рахунків; 3) оплата чеків; 4) одержання чеків; 5) кредитування. У міжнародній практиці відомі різні види банків: центральні, комерційні, інвестиційні, ощадні, банки-кореспонденти.

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА — група фінансових інститутів, об'єднана угодою з метою регулювання кредитних і грошових потоків для сприяння економічному росту. Сучасні Б. с. як головну свою мету розглядають кредитування бізнесу на відміну від класичних банків, що обмежують свою діяльність збереженням внесків і веденням рахунків.

БАНКІВСЬКИЙ ВІДСОТОК (ІНТЕРЕС) — плата за надання грошей у борг. Вона має два різновиди: кредит-відсоток і дебет-відсоток. Це відповідає двом видам діяльності банків: збереження внесків і надання позик.

БЕЗОБІГОВИЙ ІНДОСАМЕНТ — форма індосаменту, при якій індосант (особа, яка робить передатний напис) передає свої права за векселем іншій особі, не приймаючи на себе відповідальності, що виникає при звичайній формі індосаменту. У цьому випадку індосант перед своїм підписом робить застереження: «Без обороту на мене».

БЕЗВІДКЛИЧНИЙ АКРЕДИТИВ — форма акредитива, що не може бути анульований чи змінений банком до настання терміну без згоди на те експортера, на користь якого він відкритий. Б. а. є зобов'язанням банку, що відкрив його, але не створює відповідальності цього банку.

БІРЖА — регулярно функціонуючий ринок, на якому здійснюється торгівля цінними паперами (фондова Б.) чи оптова торгівля сировинними, продовольчими й іншими товарами (товарна Б.).

БЛАНКОВІ КРЕДИТИ — кредити, що не мають соціального забезпечення конкретними цінностями, а видаються під зобов'язання боржника погасити кредит у встановлений термін чи при настанні визначених умов, наприклад, після прибуття товару в порт призначення.

БЛАНКОВИЙ ІНДОСАМЕНТ — форма індосаменту, при якій індосант ставить свій підпис без вказівки особи, якій передається вексель. У цьому випадку вексель стає папером на пред'явника і може передаватися далі шляхом простого вручення іншим особам. Однак векселедержатель може перетворити такий вексель в ордерний (чи іменний) шляхом вписання над бланковим індосаментом слів: «Платити за наказом (найменування особи, якій передається вексель)».

БРОКЕРИ — особи, які купують чи продають товари, грошові номінали чи акції і т.п. від імені інших осіб.

БРОКЕРСЬКІ КРЕДИТИ — кредити, пов'язані з угодами з реалізації товарів. Їхнім джерелом є головним чином капітали великих комерційних банків, що прагнуть надавати кредити не прямо експортерам і імпортерам, а за посередництва брокерів. Така система значно поширена в Англії; у менших масштабах вона застосовується у ФРН, Голландії, Бельгії.

БРОКЕРСЬКІ ФІРМИ — посередницькі фірми, що здійснюють пошук і зведення контрагентів. За ці послуги брокери одержують комісійну винагороду. За законами деяких країн брокери не можуть виступати самі покупцями чи продавцями товарів, що їм доручено продати чи купити.

ВАЛЮТА — поняття, що охоплює гроші, чек, цінні папери, золото, срібло, банкноти й інші документи, що замінюють грошові номінали. Термін також використовується для виділення платежів в іноземних грошових знаках.

ВАЛЮТНІ РИЗИКИ — коливання курсів (валютних курсів) породжують ризики при експортно-імпорتنих операціях. В умовах знецінювання валют ці ризики стають значними для експортерів, особливо з довгострокових угод, а також при продажі товарів у кредит.

ВЕКСЕЛЬ — поширена форма платіжного зобов'язання в міжнародній торгівлі. Найбільш поширеним є переказний В., чи тратта, що надає безумовну пропозицію одній особі — трасанту, що адресована іншій особі — трасатові, сплатити в призначений термін визначену грошову суму третій особі — ремітентові.

ВЕНЧУРНИЙ КАПІТАЛ — це інвестиції у формі випуску нових акцій, що відіграють ключову роль у господарському фінансуванні. В. к. — це капітал, прикладений у нових сферах діяльності. Він, як правило, пов'язаний з великим ризиком. В. к. є однією з найважливіших умов існування середніх і малих фірм.

ВИВІЗ КАПІТАЛУ — переміщення капіталу, що належить юридичним і фізичним особам однієї країни, в інші країни з метою одержання прибутку, зміцнення своїх позицій у закордонній економіці, для боротьби за ринки збуту й одержання сировини. В.к. стає типовим явищем в економіці капіталізму з кінця XIX ст. Історично капітал спрямовувався в першу чергу в економічно відсталі країни, колонії і напівоколонії, де дешеві робоча сила і земля забезпечували високу норму прибутку.

У сучасних умовах змінюються напрямки і структура вивозу прибуткового капіталу. Якщо раніше основними сферами експорту капіталу в країнах, що розвиваються, були видобувна промисловість і плантаційне господарство, то нині збільшуються вкладення в обробну промисловість.

Науково-технічна революція призвела до посилення В.к. з одних в інші промислово розвинуті країни. Цей вивіз пов'язаний із прагнен-

ням найбільших корпорацій, що мають технічну перевагу, використовувати його для створення виробництва визначених товарів не тільки в себе, а й в інших країнах, сприяє розвитку спеціалізації і кооперування, поглибленню інтернаціоналізації виробництва. В.к. у промислово розвинуті країни веде до посилення взаємозалежності економіки країн, формування транснаціональних корпорацій. Росту В.к. сприяє зняття бар'єрів на його шляху як у таких країнах, що вивозять, так і у таких, що ввозять капітал. Підписано ряд міжнародних угод, спрямованих на лібералізацію В.к. (кодекс лібералізації капіталу й ін.).

Капітал вивозиться за кордон у двох основних формах — у підприємницькій і позичковій. Вивіз капіталу в підприємницькій формі припускає його вкладення в створення промислових, сільсько-господарських, фінансових, торгових і інших підприємств, а також покупку акцій діючих компаній закордонних країн. Власник експортованого капіталу дістає підприємницький прибуток. Вкладення капіталу в іноземні підприємства, що забезпечують контроль над ними (формально більше 50% акцій, у дійсності в умовах розпилення акціонерного капіталу для реального контролю буває досить 10-12% акцій), називають прямими. Вкладення, недостатні для встановлення контролю, — портфельними. В.к. досягає величезних масштабів (останнім часом щорічні прямі інвестиції перевищують 300 млрд дол., портфельні — 600 млрд дол.).

В.к. у позичковій формі здійснюється у вигляді надання іноземцям позик, кредитів, у тому числі експортних, вкладень на поточні рахунки в іноземні банки, а також покупки облігацій приватних компаній. Капітал, вивезений у позичковій формі, приносить відсоток.

Після Другої світової війни 1939-1945 рр. важливою формою В.к. стає експорт державного капіталу з промислово розвинутих держав, що направляється ними у виді позик і кредитів переважно країнам, що розвиваються. Вони використовують їх для будівництва об'єктів інфраструктури, що створюють необхідні умови для вкладення приватного капіталу в країнах, що розвиваються, виступають фактором форсування експорту товарів. Різновидом державного експорту капіталу виступають позики і кредити міжнародних фінансових організацій (Міжнародного банку реконструкції і розвитку, Міжнародної асоціації розвитку, Міжнародної фінансової корпорації та ін.). Політична й економічна нестійкість, особливо в країнах, що розвиваються, змусила

промислово розвинуті держави страхувати приватні вкладення за рубежом і приватні експортні кредити, для чого створені відповідні організації (експортно-імпортні банки в США і Японії, Департамент гарантій експортного кредиту у Великій Британії і т.д.) і міжнародні агентства.

ВИПЕРЕДЖАЛЬНІ ІНДИКАТОРИ — статистичні показники, що володіють властивостями змінювати свої тенденції росту раніше, ніж це робить основна маса індикаторів. До В. і. відносяться:

середня тривалість робочого тижня, чистий приріст основного капіталу, індекси акцій і т.д.

ВІДКЛИЧНИЙ АКРЕДИТИВ — форма акредитива, що може бути анульований достроково і притім не тільки з ініціативи імпортера, а й самостійно банком, що його відкрив, коли фінансове становище імпортера погіршується і з'являється побоювання щодо оплати імпортером товарних документів.

ВІЛЬНА ОФЕРТА — звичайно робиться на ту саму партію товару декільком можливим покупцям. Вона не встановлює термін для відповіді і тому не зв'язує oferента своєю пропозицією. Згода покупця з умовами, викладеними в такій оферті, підтверджується твердою контрoferтою. Після підтвердження контрoferти продавцем (акцептом) угода вважається закінченою. Продавець акцептує контрoferту того покупця, що відповів раніше.

В. о. менш зручна покупцю, тому що вона не створює впевненості в тім, що, пославши контрoferту, він стане власником товару.

ВСЕСВІТНЯ ОРГАНІЗАЦІЯ ПРО АВТОРСЬКЕ ПРАВО

(Universal Convention) — підписана в Женеві 6 вересня 1952 р., переглянута в Парижі 24 липня 1971 р. СРСР приєднався до Всесвітньої конвенції 27 червня 1973 р. Прийняття Всесвітньої конвенції дозволило в кінцевому підсумку зблизити норми законодавства про авторське право європейських країн, США, інших країн американського континенту. Саме після прийняття даної Конвенції формальності, що існували раніше в законодавстві про авторське право, були замінені проставленням на примірнику знака охорони авторського права.

ВСЕСВІТНЯ ОРГАНІЗАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ (World Intellectual Property Organization) — міжурядова організація, штаб-квартира знаходиться в Женеві (Швейцарія). Вона являє собою одне з 16-ти «спеціалізованих підрозділів», що входять у систему Ор-

ганізацію Об'єднаних Націй. На ВОІВ покладена задача сприяння охороні інтелектуальної власності в усьому світі шляхом співробітництва між державами і забезпечення адміністративного управління різними «союзами», кожний з яких був утворений на основі багатобічного договору і займається правовими адміністративними аспектами інтелектуальної власності. ВОІВ (англ. -WIPO, франц., ісп. — OMPI) була заснована конвенцією, підписаною в Стокгольмі в 1967 р. за назвою «Конвенція, що засновує Всесвітню організацію інтелектуальної власності». Однак початком цієї організації варто вважати створення спеціальних секретаріатів Паризької конвенції з охорони промислової власності і Бернської конвенції про охорону літературних і художніх творів.

У даний час секретаріатом ВОІВ є Міжнародне бюро, що займається адміністративними питаннями союзів, створених Паризькою конвенцією, Бернською конвенцією і спеціальними угодами, зокрема союзів, створених Договором про патентну кооперацію, Мадридською угодою, Гаазькою угодою й ін. Міжнародне бюро (МБ) ВОІВ очолює Генеральний директор, має чотири служби міжнародної реєстрації: у сфері патентів; товарних знаків; промислових зразків; найменувань місць походження товарів. МБ ВОІВ централізує всіляку інформацію, що стосується охорони інтелектуальної власності. Велика частина цієї інформації публікується в двох щомісячних журналах: «Industrial Property», «Copyright» — англійською мовою і «La Propriete industrielle» — французькою. Крім того, раз у два місяці випускається журнал «Propiedad Industrial y Derecho de Autor» іспанською мовою.

З метою сприяння розвитку міжнародного співробітництва МБ ВОІВ пропонує нові і реалізує існуючі проекти, наприклад, проекти з удосконалення інформаційного пошуку і розвитку систем класифікації об'єктів промислової власності. МБ ВОІВ є ключовим органом, що забезпечує адміністративну роботу з міжнародними заявками, які подаються відповідно до Договору про патентну кооперацію (РСТ), публікує всі міжнародні заявки і видає спеціальний бюлетень «РСТ Gazette». Служба міжнародної реєстрації товарних знаків функціонує відповідно до Мадридського договору про міжнародну реєстрацію знаків, забезпечуючи ведення Міжнародного реєстру знаків і видання бюлетеня «Les Marques Internationales». Контроль за роботою МБ ВОІВ здійснюється через Генеральну асамблею і Конференцію держав

— учасників ВОІВ. Крім того, кожен союз має свою асамблею, що контролює і координує діяльність МБ ВОІВ у рамках конкретного союзу.

ВТО, Всесвітня торговельна організація (World Trade Organization) — є правонаступником Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ). Утворена у відповідності зі спеціальною Угодою про створення ВТО, досягнутою у підсумку Уругвайського раунду багатобічних переговорів у рамках ГАТТ. Має статус міжнародної організації (поза ООН). Почала функціонувати з 1 січня 1995 р.

Правовою основою ВТО є ГАТТ у редакції 1994 р. (що включає цілий ряд нових угод, домовленостей і рішень). Генеральна угода з торгівлі послугами (ГАТС) і Угода з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності (ТРИПС). На ВТО покладені контроль за виконанням країнами-членами зобов'язань з прийнятих угод, рішень, домовленостей і протоколів під час Уругвайського раунду, організація міжнародних зустрічей на високому рівні представників цих країн для прийняття рекомендацій з питань лібералізації й упорядкування міжнародної торгівлі, а також контроль за дозволом торговельних суперечок між урядами у зв'язку з реалізацією всіх документів ВТО.

Членом ВТО може стати будь-як країна, яка приймає зобов'язання всього пакета документів, що є її правовою основою (за винятком чотирьох раніше укладених угод у рамках ГАТТ: по державних закупівлях, авіатехніці, м'ясу і молочним продуктам). Наприкінці 1996 р. членами ВТО стали 130 країн і ще 30 країн виразили зацікавленість вступити і ведуть відповідні переговори.

Вищим органом ВТО визначена Конференція міністрів, що скликається не рідше чим раз у два роки (перша Конференція міністрів відбулася в грудні 1996 р. у Сінгапурі). У періоди між конференціями її функції покладені на Генеральну раду, відкриту для участі представників усіх країн-членів, скликається у міру необхідності. Державна рада є вищою інстанцією і для врегулювання торговельних суперечок, що за всіма угодами зважуються по єдиній процедурі тільки цим органом.

Для повсякденного контролю за ходом виконання вимог угод ВТО під керівництвом Генеральної ради діють три допоміжні органи: Рада з торгівлі товарами, Рада з торгівлі послугами і Рада з торговельних аспектів інтелектуальної власності. Крім того, створений ряд робо-

чих комітетів, зокрема Комітет з обмеження імпорту при порушенні платіжного балансу і Комітет з торгівлі й охорони навколишнього середовища. Більшість рішень у ВТО приймається консенсусом. Якщо неминуче голосування, рішення, як правило, приймаються більшістю голосів. Але рішення з питань тлумачення Угоди про створення ВТО і наданні її члену тимчасового звільнення від зобов'язань вимагають схвалення більшістю з двох третин членів.

ВТО має Секретаріат у м. Женеві. Очолює Секретаріат Генеральний директор, що обирається. Прийняття у ВТО нових членів здійснюється на умовах, погоджених під час переговорів у робочій групі (продовжується від шести місяців до декількох років). Її рекомендації підлягають затвердженню на Конференції більшістю з двох третин членів.

ГАЗЬКА УГОДА ПРО ДЕПОНУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ЗРАЗКІВ (Hague Agreement Concerning the International Deposit of Industrial Designs) — угода, укладена в 1925 р., відповідно до якої міжнародне депонування промислового зразка може бути здійснене або безпосередньо в Міжнародному бюро Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ), або за посередництвом національного відомства промислової власності держави-учасниці угоди, що є державою походження зразка. У кожній державі-учасниці угоди, зазначеній заявником, міжнародне депонування має такі самі наслідки, якби заявник і відомство виконали формальності, пов'язані з одержанням охорони в цій державі. Міжнародне бюро ВОІВ публікує в періодичному бюлетені з кожного міжнародного депонування зображення депонованого зразка. Міжнародне депонування може продовжуватися кожні п'ять років. Угода дозволяє заявникам просити в ряді країн міжнародну охорону для своїх промислових зразків з виконанням мінімальних формальностей і мінімальних витрат — шляхом подачі однієї заявки в Міжнародне бюро ВОІВ.

ГАРАНТІЇ КРЕДИТУ — це форма гарантій, що застосовуються, коли боржник може виявитися неспроможним. Кредитори, крім векселів та інших зобов'язань, звичайно вимагають більш надійних гарантій погашення кредиту. Видами цих гарантій є: гарантійні листи банків; авалі й акцепти банків тратт кредитора; поручительства великих комерційних фірм; охоронні розписки, що засвідчують право власності кредитора на товар, переданий боржнику.

ГЕНЕРАЛЬНА УГОДА З ТАРИФІВ І ТОРГІВЛІ, ГАТТ — зобов'язуючий договір між урядами країн-учасниць (спочатку їх було 23, а наприкінці 1994 р. — понад 100, на які приходить понад 90% світового товарообігу). Набрив сили із січня 1948 р., Секретаріат ГАТТ мав постійну штаб-квартиру в м. Женеві, періодично організовував сесії на рівні міністрів і видавав статистичні й аналітичні матеріали з світової торгівлі. Тому ГАТТ фактично вважався міжнародною організацією. Із січня 1995 р. ГАТТ і його Секретаріат склали основу Всесвітньої торговельної організації (ВТО).

Мета ГАТТ — забезпечення передбачуваного міжнародного торговельного середовища і лібералізації торгівлі в інтересах сприяння економічному розвитку. Основними принципами ГАТТ є режим найбільшого сприяння в торгівлі товарами, гарантований всім учасникам Угоди.

ГАТТ виконував такі функції: а) формулював комплекс погоджених між країнами-учасницями, тобто на багатобічній основі, правил, що регулюють поведінку урядів у сфері міжнародної торгівлі й у деяких суміжних сферах економічних відносин; б) виконував роль форуму для проведення торгових переговорів з метою лібералізації торгівлі і забезпечення її більшої передбачуваності; в) виконував обов'язки міжнародного «суду» з торгових питань, що дозволяє урядам вирішувати комерційні суперечки з іншими країнами — учасницями ГАТТ.

За майже піввікову історію в зазначених сферах ГАТТ досягнуті визначні позитивні результати. Зокрема правила ГАТТ — гласність, не дискримінація, національний режим щодо податків і зборів на імпортовані товари — стали загальноновизнаними у світі принципами міжнародних економічних відносин. У рамках ГАТТ було проведено вісім турів багатобічних переговорів: у 1947 р. — брали участь 23 країни, 1949 р. — 13 країн, 1951 р. — 38 країн, 1956 р. — 26 країн, 1960—1961 рр. — 26 країн, 1964—1967 рр. (Кеннеді раунд) — 62 країни, 1973—1979 рр. (Токіо раунд) — 102 країни й у 1986—1994 рр. (Уругвайський раунд) — 111 країн. У результаті середній рівень мита на товари знизився приблизно з 40 до 4%. Крім того, під час трьох останніх раундів переговорів був укладений ряд угод, що значно розширили сферу регулювання економічних відносин і охопили торгівлю послугами і результатами творчої діяльності, а також іноземні інвестиції, пов'язані з торгівлею. Нарешті, механізм вирішування спорів у рамках ГАТТ одержав широ-

ке визнання, і до нього дедалі частіше зверталися великі і малі країни замість того, щоб вести виснажливі двосторонні переговори.

Перші офіційні кроки СРСР зі зближення з ГАТТ відносяться до 1982 р., коли були встановлені контакти із Секретаріатом і основними країнами — учасниками Угоди. 16 травня 1990 р. СРСР одержав статус спостерігача в ГАТТ, розглядаючи його як проміжний етап на шляху до повного членства.

ГЕНЕРАЛЬНА УГОДА З ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ, ГАТС — один із принципово нових багатобічних документів, підписаних у підсумку Уругвайського раунду переговорів у рамках Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ); є однією з правових основ Всесвітньої торговельної організації (ВТО). Вперше в історії світової торгівлі в Угоді сформульовані принципи і правила діяльності уряду в цій сфері, що відрізняється великою специфікою і високим рівнем державного регулювання. Угода, що складається з шести частин, 29-ти статей і восьми додатків, ставить своєю метою зміцнити дисципліну в міжнародній торгівлі послугами і домогтися її лібералізації.

Перша частина Угоди містить лише одну статтю, у якій даються основні визначення. Зокрема, Угода поширюється на чотири види постачання послуг (надання їх через кордон, переміщення споживача послуг у країну їх виробника, комерційна присутність юридичної особи — постачальника послуг однієї країни на територію іншої і тимчасове переміщення за кордон фізичної особи-постачальника послуг) і чотири групи мір, що торкаються торгівлі послугами (центральных, регіональних і місцевих державних установ, а також організацій, що діють за їхнім дорученням).

У другій частині сформульовані загальні зобов'язання всіх країн — членів ВТО, що складають основні елементи дисципліни поведінки урядів у сфері торгівлі послугами. Найважливішим таким зобов'язанням є взаємне надання режиму найбільшого сприяння (але обумовлено, що на перший час надається можливість країнам робити часткові вилучення з цього режиму, на термін не більше десяти років). До інших найбільш істотних загальних зобов'язань відноситься гласність регулювання (передбачає публікацію законів, правил, адміністративних розпоряджень і міжнародних угод, що торкаються торгівлі послугами, і організацію національної довідкової служби, що представляє відповідну інформацію), здійснення регулювання внутрішнього ринку

на розумній, об'єктивній і справедливій основі, щоб монопольні постачальники послуг не зловживали своїм становищем на ринку.

Заслуговує на увагу ст. XII — про обмеження з метою захисту платіжного балансу. У цій статті єдиний раз в Угоді згадуються країни з перехідною економікою, і їм дозволяється обмежувати імпорт, щоб зберегти визначений рівень фінансових резервів, адекватний для реалізації національних програм економічного розвитку чи трансформації економіки. Крім того, у другій частині перелічуються традиційні випадки, що допускають виключення з загальних зобов'язань (з розуміння безпеки, для захисту моралі, життя і здоров'я людей, тварин і рослин, а також від вторгнення в приватне життя й ін.).

Третя частина містить специфічні зобов'язання з лібералізації і надання національного режиму, що в індивідуальному порядку повинна прийняти кожна країна — член ВТО в тому чи іншому секторі і з кожного виду постачання послуг; перераховані також неприпустимі заходи для обмеження доступу на ринок за прийнятими специфічними зобов'язаннями.

Четверта частина присвячена подальшим крокам у сфері лібералізації торгівлі послугами і процедурі відмовлення від прийнятих зобов'язань (як виняток); останнє вимагає обґрунтування і передбачає заходи, що компенсують. У п'ятій частині розглядаються організаційні питання, у тому числі порядок розв'язання спорів, і в шостій частині містяться додатки, що стосуються в основному специфічних ситуацій в окремих секторах сфери послуг.

ДЕМПІНГ — продаж товарів чи послуг за рубежом за цінами, нижчими цін внутрішнього ринку з метою одержання переваг у конкуренції з іншими іноземними постачальниками. Генеральна угода з тарифів і торгівлі, учасниками якої є більшість найбільших експортерів, забороняє подібну практику і забезпечує захист проти неї вищими тарифами. У багатьох країнах існує так зване антидемпінгове законодавство.

Валютний демпінг — експорт товарів за заниженими цінами (стосовно світових), здійснюваний шляхом застосування знижених валютних курсів. При валютному Д. експортер, купуючи товари на внутрішньому ринку і продаючи їх за низькими цінами, здобуває тверду валюту й обмінює її на більшу кількість національної валюти.

ДИЛЕР — особа, яка продає (купує) цінні папери в надії купити (продати) ці папери за ціною, більш низькою (чи високою), ніж ціна,

за якою товар був проданий (куплений). Д. можуть займатися подібними операціями з товарами й іноземною валютою. З погляду закону важливе розходження між Д. і брокером. Клієнт Д. не відповідає за збиток, що виник у результаті виконання усного розпорядження.

ДИСКАУНТ — форма прямої знижки, що застосовується в міжнародних розрахунках. У банківській справі Д. означає також операцію покупки банкіром цінного папера за ціною, нижчою номінальної, зазначеної на його лицьовій стороні. Різниця між номіналом і реальною ціною покупки становить суму Д.

ДИСТРИБ'ЮТОРИ — фірми, що здійснюють в основному імпорتنі операції і виступають як торговці за договором на основі угоди про право на продаж. Звичайно Д. дістають виключне право на операції з товарами на визначених ринках. Д. здобувають і реалізують товари від свого імені і за свій рахунок і знаходяться, як правило, у країні імпортера.

ДІЛОВИЙ БАРОМЕТР — широко застосовуваний метод прогнозування загальногосподарської кон'юнктури на основі підходу випереджальних індикаторів. Д. б. являє собою зважену середню підібраних за визначеними критеріями індикаторів, що мають властивість реагувати на зміну тенденцій кон'юнктури раніше, ніж реагує основна маса індикаторів. Д. б. забезпечує регулярну оперативну інформацію про зміну кон'юнктури господарства країни і широко застосовується менеджерами при плануванні операцій.

ЕКСПОРТНІ КОМІСІЙНІ БУДИНКИ виконують доручення комітентів і діють від свого імені, але за рахунок комітента; вони можуть виступати представником як продавця, так і покупця. Представник продавця виконує доручення вітчизняного виробника з продажу його товарів на закордонному ринку й одержує від нього комісійну винагороду. Е. к. б. беруть на себе також відповідальність за виконання термінів постачання товару, транспортування, страхування, кредитування і документальне оформлення угоди, дотримання інших формальностей (включаючи митні, санітарні і т.д.) у країні покупця й у ряді випадків здійснює гарантійне технічне обслуговування.

ЄВРОБОНИ — довготермінові позики, випущені в термінах американських доларів, німецьких марок, композитних одиниць розрахунків та інших валют. Е. можуть виступати у формі позик, боргових розписок, переказних векселів і використовуються великими ком-

паніями, що мають високу міжнародну репутацію та фіксовану відсоткову ставку.

ЄВРОПЕЙСЬКА ВАЛЮТНА ОДИНИЦЯ — ЕКЮ (ЕВО) — офіційна одиниця розрахунків Європейського економічного співтовариства. ЕВО була заснована в 1979 р., але не стала офіційною до 1981 р. Вона розраховується шляхом співвідношення валют країн — членів ЄЕС і є центральною ланкою Європейської валютної системи. Рахунки цієї системи виражаються в ЕВО. Банківські рахунки, як і перекази, здійснюються в ЕВО.

ЄВРОПЕЙСЬКА ВАЛЮТНА СИСТЕМА (ЕВС) — регіональна валютна система, спрямована на об'єднання валют Загального ринку в загальну одиницю. Усі країни — члени, за винятком Великої Британії, прийняли концепцію ЕВС, що набрала сили в квітні 1979р.

ЗАБЕЗПЕЧЕНИЙ КРЕДИТ — надається проти закладених чи переданих кредитуру визначених цінностей. До них відносяться кредити, забезпечені: а) товарами; б) товаророзпорядчими документами (коносаментами, варрантами); в) акредитивами, виставленими на користь експортерів; г) цінними паперами (акціями, облігаціями й ін.); г) векселями, акцептованими покупцями чи гарантованими третіми особами; д) депозитами на рахунках у банках; е) гарантіями торгових і промислових фірм, страхових суспільств, банків і урядових закладів зі страхування кредитів; є) нерухомим майном (будівлями, земельними ділянками).

ЗАКРИТА КОМПАНІЯ — компанія, контрольована п'ятьма чи менше учасниками, що є директорами цієї компанії. Якщо 3. к. попадає під контроль іншої компанії, то вона не розглядається як закрита.

ЗАХИСНА ОФЕРТА — оферта, не пов'язана з реальним продажем товару. Вона використовується для негласного розділу ринків між членами монополістичних об'єднань.

ЗБЕРЕЖУВАЛЬНА ЗАПИСКА — форма гарантії експортера на випадок неплатоспроможності покупця. 3. з. виражає відносини між двома особами: одна особа — довіритель передає іншій — довірчій особі — товари чи інші цінності, залишаючи за собою право власності. 3. з. звичайно містить також зобов'язання довірчій особі застрахувати на користь довірителя товар від пожежі й інших ризиків, а у випадку продажу товару третій особі — передати виручену суму довірителю. Довіритель, за яким зберігається право власності, може в будь-який час зажадати товар з володіння довіреного.

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА ФІРМА — фірма, єдиною чи основною сферою діяльності якої є зовнішньоторговельні операції.

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИЙ ДЕФІЦИТ — перевищення імпорту країни над експортом, негативне сальдо зовнішньої торгівлі. Необхідність покриття даного сальдо призводить до відтоку активів із країни. Зовнішньоторговельне сальдо визначається шляхом додавання сальдо зовнішньої торгівлі товарами і сальдо зовнішньої торгівлі послугами.

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИЙ ДОГОВІР, контракт — основний комерційний документ зовнішньоторговельної операції, що свідчить про досягнуту угоду між сторонами. Предметом З.д. може бути купівля-продаж (постачання) товару, виконання підрядних робіт, оренда, ліцензування, надання права на продаж, консигнація і т.д.

У міжнародній політиці З.д. може бути укладений як у письмовій, так і в усній формі, однак, національні законодавства деяких країн вимагають його обов'язкової письмової форми.

Права та обов'язки сторін із З.д. звичайно набирають чинність з моменту його підписання. При укладенні З.д. шляхом переписування він вважається дійсним відповідно до законодавств різних країн. Наприклад, у Великій Британії, США, Японії З.д. вважається таким, що вступив у силу, з моменту відсилання можливим покупцем письмового акцепту (тобто підтвердження своєї згоди прийняти без зміни всі умови письмової пропозиції — оферти продавця), у Франції, ФРН, Італії — у момент одержання акцепту фірмою, що послала письмову пропозицію можливому покупцеві.

На аукціонах, біржах З.д. часто укладається в усній формі, однак згодом усна домовленість обов'язково підтверджується письмовим контрактом.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА — політика держави, що регулює усі форми зовнішньоекономічних зв'язків і визначає режим їхнього здійснення, включаючи експорт і імпорт товарів, послуг, капіталів, робочої сили, руху валюти і т.д. Проводячи З.п., держава покликана, по-перше, створити для своїх підприємців найбільш сприятливі умови на внутрішньому ринку, для чого необхідно стримувати приплив іноземних товарів; по-друге, сприяти розширенню зовнішньоекономічних позицій своїх підприємців шляхом різних заходів, стимулювати вивіз товарів національного виробництва. Основ-

ними засобами здійснення З.п. є митна система і нетарифні бар'єри, регулювання руху валюти і валютного курсу, еміграції й імміграції робочої сили, торгівлі цінними паперами й ін.

В умовах інтернаціоналізації господарського життя, коли економіка окремих країн дедалі глибше втягується в міжнародну господарську систему, змінюються роль і мета національного зовнішньоекономічного регулювання. Задача захисту внутрішнього ринку і проведення політики протекціонізму не висувається на перший план. Навпаки, виявляється тенденція до лібералізації зовнішньої торгівлі і руху капіталу, знімаються обмеження і вводиться вільна оборотність національної валюти. Найважливішою задачею національного механізму регулювання стає підвищення міжнародної конкурентоспроможності «своїх» підприємств. Очевидно, що конкурентоспроможність товарів навіть самих великих компаній на світових ринках залежить не тільки від технічного рівня й організації виробництва на їхніх підприємствах, а й від національного рівня заробітної плати, системи оподаткування, стану інфраструктури, рівня освіти трудящих, наявності науково-технічного потенціалу і т.д.

Для підвищення національної конкурентоспроможності держава проводить заходи не тільки у сфері зовнішньоекономічних зв'язків, а й з форсування нагромадження капіталу, прискорення процесів відновлення капіталу, стимулювання технічного удосконалювання виробництва. Інтенсивність процесів нагромадження капіталу створює передумови для зростання продуктивності праці, формування нових галузей і видів виробництва.

В епоху НТР у підвищенні національної конкурентоспроможності величезну роль відіграють фінансування державою наукових досліджень, дослідно-конструкторських розробок, заходів щодо їх впровадження у виробництво, підтримка з боку держави розвитку новітніх галузей виробництва. Ріст концентрації і централізації капіталу на міжнародній арені зробив важливим напрямком національної політики заохочення концентрації і централізації національного капіталу з метою зміцнення його позицій на світовому ринку. Ці і багато інших заходів державного регулювання спрямовані на створення загальних сприятливих умов для конкурентної боротьби «своїх» компаній як на зовнішньому, так і на національних ринках.

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА — складова зовнішньоекономічної політики держави, спрямована на регулювання його

зовнішньої торгівлі. Історично відомі два основних напрямки зовнішньоторговельної політики: протекціонізм і фритредерство (політика вільної торгівлі). Протекціонізм спрямований на захист власної промисловості чи сільського господарства від іноземної конкуренції на внутрішньому ринку. Для чого використовуються митні тарифи й інші бар'єри, покликані не допустити іноземні товари на внутрішній ринок чи погіршити їхню конкурентоспроможність. Протекціонізм був характерний для періоду формування капіталізму.

На противагу цьому фритредерство припускає скасування обмежень на шляху іноземних товарів. Для політики вільної торгівлі повинні бути характерні низькі мита чи повне їхнє скасування, ліквідація різних обмежень імпорту і т.д. Але хоча ідеологи фритредерства і проголошували принцип невторчання держави в приватнокапіталістичну діяльність, в умовах проведення політики фритредерства держава активно використовувалася в боротьбі за ринки, зокрема за зовнішні.

Історично гасло вільної торгівлі було висунуте англійською буржуазією в епоху промислової переваги Великої Британії в середині XIX ст. Обґрунтування переходу до вільної торгівлі дали теорія порівняльних витрат Д. Рикардо. Інші країни, зокрема Франція, зробили деякі кроки з ослаблення зовнішньоторговельних обмежень. Однак фритредерство ніколи не мало загального характеру. Коли Велика Британія проголосила принципи вільної торгівлі, Німеччина і США шляхом проведення протекціоністської політики прагнули створити кращі умови для розвитку в себе промислового капіталізму.

В епоху виникнення монополій наприкінці XIX ст. у всіх розвинутих країнах посилюлися протекціоністські тенденції, тому що протекціонізм у зовнішньоекономічній області створював сприятливі передумови для монополізації великими національними компаніями внутрішнього ринку. Загострення суперечностей між великими державами в епоху світових воєн і світових криз ще більше підсилює протекціонізм. Найбільш крайніх форм він досяг у зовнішньоекономічній діяльності промислово розвинутих країн під час великої кризи 1929-1933 рр. і Другої світової війни 1939-1945 рр.

У післявоєнний період, коли під впливом науково-технічної революції посилювся процес поглиблення міжнародного поділу праці, а темпи росту міжнародної торгівлі перевищили темпи зростання вироб-

ніштва, у З.п. намітилися нові тенденції. Сфера інтересів найбільших компаній промислово розвинутих країн розширилася. Їхня діяльність виходить за межі національних держав. Різного роду протекціоністські бар'єри стали заважати їхній експансії на зовнішніх ринках. У цих умовах для З.п. стало характерним відмовлення від заходів крайнього протекціонізму у сфері імпорту. Почався процес лібералізації зовнішньої торгівлі в промислово розвинутих країнах. Тим часом країни, що розвиваються, в інтересах захисту промисловості, що народжується, дотримуються принципів протекціонізму.

ЗОВНІШНІ ПОЗИКИ, міжнародні позики — позики, отримані від закордонних кредиторів чи надані іноземним позичальникам. З.п. можуть бути надані в грошовій формі для придбання визначених товарів (експортні кредити), для придбання товарів у країні-кредиторі (фінансові кредити), для врегулювання платіжного балансу і підтримки валютних курсів (валютні позики) і для інших цілей. З.п. видаються на конкретний термін із зобов'язанням позичальника повернути кошти з відсотками (іноді без відсотків). За термінами позики поділяються на короткотермінові (1-2 роки), середньотермінові (5-7 років), довготермінові (15-20 років і більше). Рівень відсоткової ставки залежить від терміну, на який надається позика, темпів інфляції й інших факторів і складається на світовому ринку капіталів. Позики країнам, що розвиваються, по лінії «офіційної допомоги розвитку» надаються на пільгових умовах (на термін до 50-ти років з низькою відсотковою ставкою 0,5-2% річних і порівняно тривалим пільговим періодом — до 15-ти років). Однією з форм З.п. виступає випуск облігацій, у тому числі державними банками, і їхнє розміщення на світовому ринку капіталів.

З.п. видаються приватними фірмами і банками, державними банківськими установами, а також міжнародними фінансовими організаціями. Короткотермінові кредити надаються фірмами (фірмові кредити) і депозитними банками (банківські кредити), а також іншими банками короткотермінового кредитування. Середньотермінові й особливо довготермінові позики — фінансовими установами довготермінового кредитування (інвестиційними компаніями і трестами, банкірськими будинками, страховими компаніями й ін.). Великі довготермінові фінансові організації видають кредити і позики на різні терміни, у тому числі позики як допомогу країнам, що розвиваються,

на пільгових умовах. У США і Японії позики надаються експортно-імпортними банками. В інших країнах також існують державні фінансові установи, що надають З.п. Важливу роль у розвитку зовнішнього кредитування відіграє його страхування, при цьому в більшості країн страхування експортних кредитів в основному здійснюється державними організаціями (у США і Японії — експортно-імпортними банками, у Великій Британії — Департаментом гарантій експортного кредиту).

Приватні і державні З.п. і кредити є формами вивозу позичкового капіталу і не тільки служать джерелом прибутків для країн-кредиторів, а й стимулюють їхній експорт. В умовах, коли роль, яку грають у зовнішній торгівлі машини й устаткування, дедалі збільшується, кредитування експорту стало одним із основних видів нецінової конкуренції.

Основні міжнародні фінансові установи — Міжнародний валютний фонд (МВФ), що видає валютні кредити, і Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР, Світовий банк) з пов'язаними з ним Міжнародною асоціацією розвитку (МАР) і Міжнародною фінансовою корпорацією (МФК). МБРР, як правило, надаються позики країнам, що розвиваються, на фінансування конкретних проектів, головним чином у галузі сільського господарства й інфраструктури. МАР надає такого ж виду позики на більш пільгових умовах. Істотну роль у міжнародному кредитуванні відіграють і регіональні фінансові установи. Так, у Європейському союзі (ЄС) існує Європейський фонд валютного співробітництва, що надає країнам-членам кредити на врегулювання платіжних балансів і підтримку валютних курсів, Європейський інвестиційний банк, що кредитує заходи з метою сприяння розвитку відсталих районів і модернізації окремих галузей виробництва, а також Європейський фонд розвитку, що здійснює пільгове кредитування асоційованих з Європейським економічним співтовариством (ЄЕС) країн, що розвиваються.

Надання значних сум позик і кредитів країнам, що розвиваються, у тому числі у вигляді допомоги розвитку, хоча і відіграло свою роль у розв'язанні їхніх економічних проблем, у кінцевому підсумку призвело до їх гігантської зовнішньої заборгованості, що важким тягарем лежить на економіці, служить тепер одним з основних факторів, що стримують економічне зростання. Певну роль у зовнішньому кредитуванні, особливо у взаємному кредитуванні, відіграють і самі країни,

що розвиваються. В умовах бурхливого зростання цін на нафту і доходів від цього активно брали участь у зовнішньоекономічному кредитуванні члени Організації країн — експортерів нафти (ОПЕК), особливо арабські країни. Створено фінансові установи для взаємного кредитування й в економічних угрупованнях країн, що розвиваються. Функціонують також Азіатський банк розвитку, Африканський банк розвитку, Міжамериканський банк розвитку й ін.

ЗОВНІШНІЙ ДЕРЖАВНИЙ БОРГ — заборгованість держави по притягнутим з-за кордону коштам у вигляді позик і кредитів іноземних державних і приватних банків, міжнародних фінансових організацій і виплачуваних відсотків по них, а також коштам, отриманим шляхом розміщення на міжнародних ринках капіталу державних цінних паперів. Поточний З.д.б. — сума, яку необхідно виплатити в даному році. Загальний З.д.б. — загальна величина заборгованості і відсотків по ній, яку необхідно виплатити не тільки в поточному, а й у наступні роки.

ЗОВНІШНІЙ БОРГ, зовнішня заборгованість — заборгованість країни зовнішнім кредиторам, що утворилася за рахунок позик і кредитів, а також невикладених по них відсотків приватними національними компаніями, банками і державою в закордонних приватних, державних і міжнародних фінансових установах і компаніях. Величина З.б. відбивається в розрахунковому балансі країни, зміна його величини — у балансі руху капіталу, а виплата основної суми позик і кредитів та відсотків по них — у платіжному балансі з поточних операцій.

На початку 80-х років набула особливої гостроти проблема міжнародної заборгованості країн, що розвиваються, банкам і фінансовим установам промислово розвинутих країн, що досягала до 1985 р. 1 трлн дол. Значний ріст цієї заборгованості почався ще в середині 70-х років в умовах відносно сприятливої для країн, що розвиваються, кон'юнктури і стану ринку позичкового капіталу. Економічна криза початку 80-х років, що різко погіршила становище країн, що розвиваються, і призвела до істотного зниження їхніх валютних надходжень, а також ріст відсоткових ставок у результаті політики американської адміністрації створили критичну ситуацію у сфері міжнародної заборгованості. У середині 80-х років країни, що розвиваються, що не є експортерами нафти, повинні були виплатити для покриття основної

суми свого боргу і відсотків по ньому більше 40% своїх експортних надходжень. Найбільші боржники з країн, що розвиваються, передусім країни Латинської Америки (Бразилія, Мексика, Аргентина й ін.), виявилися не в змозі погашати свої борги. Різко зросла міжнародна заборгованість поставила світову фінансову систему на межу катастрофи. У цих умовах промислово розвинуті країни минулого змушені в 1984-1985 рр. піти на поступки країнам, що розвиваються, надати найбільш великим боржникам відстрочку платежів і нові позики. Деяке поліпшення економічного становища країн, що розвиваються, і зниження відсоткових ставок трохи зм'якшило гостроту проблеми З.б., хоча він залишається однією з найбільш складних економічних проблем країн, що розвиваються.

ЗОВНІШНІЙ РИНОК — ринок закордонних для даної країни держав, що на відміну від внутрішнього ринку регулюється міжнародними угодами (див. Зовнішня торгівля).

ЗОВНІШНЯ КОНВЕРТОВАНІСТЬ — існуючий у країні валютний режим, відповідно до якого обмін національної валюти на іноземну дозволений тільки для іноземних фізичних і юридичних осіб (нерезидентів). У післявоєнні роки перехід більшості країн Західної Європи до конвертованості своїх валют починався з введення зовнішньої конвертованості.

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ — торгівля однієї країни з іншими країнами, що складається з увозу (імпорту) і вивозу (експорту) товарів. Сума експорту й імпорту складає зовнішньоторговельний товарообіг країни. У сукупності З.т. усіх країн утворює міжнародну торгівлю. В основі зовнішньої і міжнародної торгівлі лежить міжнародний поділ праці. З.т., що існувала ще в древніх держав, була пов'язана з обміном матеріальними цінностями через різні природні умови в різних країнах. Але в умовах, коли господарство мало переважно натуральний характер, у З.т. надходила незначна частина продукції, здебільшого для особистого споживання панівних класів. У період розкладання феодалізму З.т. розширюється, виступаючи однією з історичних передумов для утвердження капіталістичного способу виробництва. В епоху капіталізму З.т. одержує значний розвиток, особливо в зв'язку з переходом до великого машинного виробництва.

По-перше, З.т. розвивається через розходження в природних умовах країн, необхідності одержання з-за кордону сировини і продоволь-

ства, тим більше що в умовах машинної індустрії потреба в різного роду сировині, а також продовольстві зростає.

По-друге, через різні витрати в різних країнах можна одержати з-за кордону більш дешеві товари, чим у себе в країні, і продати за рубіж товари, що в інших країнах дорожче. Якщо ж у даній країні всі товари виробляються з меншими витратами, чим в інших країнах, то відповідно до теорії порівняльних витрат доцільно зосередити виробництво в тих галузях, де перевага перед іншими країнами більша, і купувати товари там, де їхнє відставання менше. Такий обмін для закордонних партнерів буде також вигідний, тому що вони одержують можливість в обмін на свої товари купити товари, на виробництво яких у себе в країні вони були змушені затратити значно більше.

По-третє, машинне виробництво, будучи масовим, вимагає ємних ринків. Тому найбільш розвинуті галузі промисловості виходять за межі національних ринків, а зростання за рахунок цього масштабів виробництва дозволяє їм зробити свою продукцію дешевше.

Розширення постачань товарів між країнами веде до формування міжнародного поділу праці, розвинуті форми якого у свою чергу сприяють росту З.т. окремих країн. З кінця XIX ст. величезний вплив на З.т. роблять вивіз капіталу, економічний і територіальний розділ світу. Вивіз капіталу сам по собі спричинює збільшення вивозу товарів. Разом з тим створювані на базі вивозу капіталу підприємства мають експортний характер, поставляючи на зовнішній ринок сировину, а останнім часом і промислову продукцію, деталі і вузли, кооперуючись з іншими підприємствами материнських компаній. Діяльність міжнародних корпорацій і створення колоніальної системи додавали потворного характеру міжнародному поділу праці, сприяли закріпленню за країнами, що відставали у своєму економічному розвитку, становища аграрно-сировинних придатків високорозвинутих держав, що відбивалося на структурі З.т. В експорті колоній, напівколоній і залежних країн переважали сировина і продовольство, причому, в силу нав'язаної їм монокультури, у більшості цих країн на одну-дві одиниці товару приходилося до двох-трьох одиниць і більше експорту. У той же час через відсутність власної промисловості і відсталості монокультурного сільського господарства, через кордон, головним чином з метрополій, вони були змушені ввозити промислову продукцію, включаючи часто найпримітивніші вироби і продовольство. Після краху колоніалізму

національні держави борються за зміну структури своєї економіки і З.т., її використання в інтересах національного розвитку.

Вступ країн, що розвиваються, на шлях індустріалізації, а також гостра необхідність диверсифікованості їхнього експорту в умовах відносного скорочення попиту на світовому ринку на багато видів мінеральної і сільськогосподарської сировини призвели до підвищення частки продукції обробної промисловості в експорті й у цій групі країн, хоча сировина і продовольство поки переважають в експорті більшості з них. Лише в деяких країнах, що розвиваються, головним чином у так званих «нових індустріальних країнах», продукція обробної промисловості стала відіграти в експорті провідну роль.

В умовах науково-технічної революції важливі зміни відбуваються в структурі З.т. промислово розвинутих країн. Підсилюється міжнародна спеціалізація і кооперування, особливо в галузях машинобудування, хімічної промисловості. У результаті в експорті цих країн підвищується частка продукції обробної промисловості, передусім продукції машинобудування. Вона складає в розвинутих країнах більше 40%. Роста в експорті також частка і хімічної промисловості. Показником росту міжнародної спеціалізації і кооперування є збільшення частки продукції машинобудування, а також хімії в імпорті розвинутих країн. Нині країни — найбільші експортери машинобудівної продукції (США, Німеччина, Велика Британія, Франція, Італія) є також її найбільшими імпортерами. Через високі темпи росту імпорту продукції машинобудування і хімії, істотного збільшення вітчизняного виробництва продовольства, а також більш ощадливого використання сировини в імпорті основних розвинутих країн відносно зменшилася частка сировини і продовольства.

В умовах поглиблення міжнародного поділу праці З.т. більшості країн у післявоєнні роки зростала порівняно високими темпами. Істотно зросла залежність економіки промислово розвинутих країн від З.т. Частка експорту у ВВП за 1960-1995 рр. зросла в США з 4 до 10,8%, у Великій Британії — з 17,5 до 28,2%, у Німеччині — з 14,8 до 25,3%, в Італії — з 14,7 до 24,3%. Ще більшу величину складає вона в малих країнах Західної Європи — Нідерландах і Бельгії.

В умовах підвищення ролі зовнішніх ринків збільшується боротьба між країнами, у якій у сучасних умовах використовуються не тільки форми цінової конкуренції, зокрема демпінг, а й нові форми неціно-

вої конкуренції. До них відносяться конкуренція якості, організація технічного обслуговування, розширення кредитування покупців і здачі устаткування в оренду й ін. У своїй діяльності з розширення збуту на зовнішніх ринках компанії орієнтуються на концепцію маркетингу, що припускає організацію усього виробництва і збуту товарів на основі попереднього вивчення ринку.

Для розвитку З.т. кожної країни істотне значення має зовнішньоторговельна політика держави, що здійснюється функціонуванням митно-тарифної системи, кількісних обмежень та інших нетарифних бар'єрів. Держава відіграє важливу роль у форсуванні експорту товарів, використовуючи для цього субсидування і кредитування експорту, виділяючи кошти на вивчення ринків, допомогу приватним компаніям у закордонних виставках, ярмарках і т.д.

Істотну роль у регулюванні З.т. відіграють міжнародні договори і міжурядові торгові угоди, що укладаються як на двосторонній, так і на багатобічній основі. До найбільш важливих з них відноситься Генеральна угода про тарифи і торгівлю (ГАТТ), перетворена з 1 січня 1995 р. у Всесвітню торгову організацію (ВТО).

ЗОВНІШНЄ ФІНАНСУВАННЯ — 1) у діяльності компанії (підприємства) залучення позикових засобів, позикового капіталу;

2) для економіки країни залучення засобів з-за кордону у формі іноземних інвестицій, позик, кредитів і т.д.

ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ МАРКЕТИНГУ (marketing environment) — фактори, умови, сили й об'єкти, що впливають на маркетингову діяльність підприємства, його можливості успішного співробітництва зі споживачами, але не підвладні прямому управлінню з боку підприємства.

Розрізняють зовнішнє мікро- і макросередовище маркетингу.

Зовнішнє макросередовище маркетингу (marketing macroenvironment) являє собою сукупність політичних, соціально-економічних, правових, науково-технічних, культурних і природних факторів, що впливають на всі суб'єкти зовнішнього мікросередовища.

Зовнішнє мікросередовище маркетингу (marketing microenvironment) — сукупність суб'єктів і факторів, що безпосередньо впливають на можливість підприємства обслуговувати своїх споживачів, включаючи саме підприємство, постачальників, маркетингових посередників, клієнтів, конкурентів, громадськість. Коли саме підприємство розглядається як

фактор З.с.м., мається на увазі, що успіх керування маркетингом залежить не тільки від діяльності маркетингових служб, а й від інших його підрозділів, інтереси і можливості яких необхідно враховувати.

Зовнішні макро- і мікросередовище маркетингу не є для підприємства інструментом реалізації маркетингової діяльності.

Як би не подобалися керівництву підприємства такі умови зовнішнього середовища, як, наприклад, політична нестабільність чи відсутність проробленої правової бази, змінити їх безпосереднім чином воно не може, а скоріше повинно у своїй маркетинговій діяльності пристосовуватися до цих умов. Однак іноді підприємства дотримуються іншої, агресивної політики у своїх прагненнях впливати на зовнішнє середовище, намагаючись нав'язати громадськості позитивну думку про діяльність свого підприємства, не маючи на те об'єктивних підстав.

ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ (international marketing environment) — сукупність факторів, сил, умов і суб'єктів, що визначають можливості підприємства здійснювати маркетинг на зовнішньому ринку. Загалом З.с.м.м. включає систему зовнішньоекономічних зв'язків, і передусім міжнародну торгівлю, економічні, політико-правові, культурні фактори і т.д. У міжнародній торгівлі з погляду маркетингу насамперед варто виділити торгові обмеження. Найбільш поширеними з них є митні тарифи, квоти, ембарго, нетарифні бар'єри, валютні обмеження. Економічні фактори передусім характеризують структуру економіки країни, рівень розвитку її окремих секторів, що визначає характер потреб країни в товарах і послугах, рівні доходів різних шарів населення і зайнятості. Політико-правові фактори — це насамперед регламентація закупівель і споживання, загальна спрямованість політики, стабільність режиму; регулювання валютних операцій (можливість обміну валют, переказу валюти в іншу країну, зустрічна торгівля); додаткові можливості чи труднощі, обумовлені утворенням міжнародних економічних співтовариств: ефективність функціонування державних органів (робота митної служби, інших органів зовнішньоекономічного регулювання, можливість одержання офіційної маркетингової інформації, інших послуг). Облік культурних факторів полягає в тому, що ще до розробки плану маркетингу варто вивчити звичаї, норми поведінки, заборони, яких дотримуються жителі країни ринку. Незнання культурного середовища знижує шанси експортера в цю країну на успіх. Норми ділового етикету для різних країн також є різними.

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИЙ КРЕДИТ — форма міжгалузевого обміну товарами і послугами за обіцянку зробити оплату в майбутньому. Кредитні відносини значною мірою поширені у сфері міжнародного торговельного обороту і виступають у найрізноманітніших формах. Кредити, застосовувані в зовнішній торгівлі, можна класифікувати за декількома головними їхніми ознаками і видами, що характеризують окремі сторони кредитних відносин.

У залежності від об'єкта кредити підрозділяються на товарні і валютні. Товарні кредити надаються в основному експортером своїм покупцям, а валютні — комерційним банкам. Валютні кредити можуть бути видані або в національній валюті кредитора чи країни-боржника, або у валюті третьої країни. Погашення кредитів, у тому числі товарних, виробляється, як правило, валютою. У залежності від характеру зв'язку з товарними операціями і від того, хто виступає як кредитор, розрізняють кредити: 1) фірмові (чи комерційні); 2) брокерські; 3) банківські; 4) урядові; 5) ті, що надаються міжнародними фінансовими організаціями, наприклад, Міжнародним банком реконструкції і розвитку (МБРР), МВФ та іншими організаціями.

За умовами реалізації кредити поділяються на наявні й акцептні. При наявному кредиті кредитор надає суму кредиту шляхом зарахування її на рахунок у розпорядження одержувача кредиту. При акцептній формі кредитор погоджується лише акцептувати тратту, виставлену на нього одержувачем кредиту, і оплатити її при настанні терміну.

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ РОЗРАХУНКИ — розрахунки, що здійснюються за допомогою інкасових доручень, акредитивів, телеграфних і поштових переказів, відкритих рахунків і чеків. В угодах, пов'язаних з наданням кредиту, велику роль відіграє вексель.

ЗОЛОТІ І ВАЛЮТНІ ЗАСТЕРЕЖЕННЯ — форми обмеження і попередження валютних ризиків у сфері зовнішньоторговельного обороту.

При З. о. сума валюти платежу, обумовлена в угоді, перераховується відповідно до зміни металевих паритету валюти чи ціни золота, вираженої у валюті платежу.

У В. о. враховуються дві валюти: валюта застереження і валюта платежу. Валюта платежу, обумовлена в контракті, ставиться в залежність від іншої, як правило, щодо більш стійкої валюти. При цьому сума платежу визначається відповідно до зміни курсу валюти застереження стосовно валюти платежу.

З ПРИЧАЛУ (назва порту призначення) — базисна умова постачання, відповідно до якої продавець несе усі витрати з доставки товару в термін, обумовлений контрактом, на пристань чи набережну в погодженому порту призначення, включаючи оплату фрахту і витрати з вивантаження товару і розташуванню його на пристані. Продавець повинен також за свій рахунок надати покупцю документи, необхідні для того, щоб покупець міг прийняти постачання товару і взяти його з пристані. Експортер оплачує додатково розвантаження товару в порту призначення, і його ризики поширюються на період розвантаження. Положення «Інкотермс» 1980 року рекомендують контрагентам, щоб уникнути непорозумінь у контрактах, уточнити, хто (продавець чи покупець) оплачує ввізні мита.

ІЗ СУДНА — базисні умови постачання, відповідно до яких експортер за свій рахунок поставляє товар у порт призначення і передає його покупцю на борт судна. Таким чином, експортер зобов'язаний за свій рахунок одержати експортну ліцензію, виконати митні формальності, оплатити навантаження, фрахт, страхування і нести всі ризики випадкового псування і загибелі товару до моменту прибуття судна в порт призначення.

Імпорттер платить за товар, за його розвантаження і виконує усі формальності, пов'язані з увозом товару в країну, що імпортує. Якщо товар призначений для декількох одержувачів, покупець може зажадати виписки декількох окремих коносаментів на окрему партію.

ІМПОРТ — увіз товарів і послуг з-за кордону для реалізації їх на внутрішньому ринку країни-імпортера чи використання в рамках кооперації. І. у капіталістичних країнах звичайно оцінюється митною статистикою в момент перетинання товарами кордону країни-імпортера. І. фіксується в цінах ФОБ.

ІНВЕСТИЦІЇ — різні види капіталовкладень. За різними критеріями І. розподіляються на державні і приватні; прямі і портфельні; в основний капітал і товароматеріальні запаси; у будинки і спорудження, машини й устаткування, послуги, житлове будівництво.

ІНДЕНТ — разове комісійне доручення імпортера однієї країни комісіонеру іншої країни на покупку визначеної партії товару. Це замовлення комісіонер передає виробнику своєї країни. Якщо І. точно встановлює, у якого виробника повинна бути куплена дана партія товару, і якщо відомості про товар, що замовляється, зазначені точ-

но (сорт, колір чи зразок), він називається закритим. І., що надає комісіонеру право вибору виробника і не має точних відомостей про товар, що замовляється, називається відкритим. Той самий І. може охоплювати кілька партій різних товарів, що замовляються в різних підприємств і збираються в одне відправлення.

ІНДОСАМЕНТ — форма передачі простих і переказних векселів. Такою формою є передатний напис на зворотному боці векселя. І. має подвійне значення: по-перше, він засвідчує передачу права за векселем іншій особі; по-друге, встановлює відповідальність індосанта (особи, що видала вексель) за платіж за векселем перед усіма наступними власниками. І. виступає в декількох формах: бланкова, ордерна, обмежувальна, безобігова.

ІНЖІНІРИНГ — термін, що визначає сукупність технічних послуг, які в останні роки набули характеру зовнішньоторговельних операцій. Умовно їх можна розподілити на дві групи. Перша група включає послуги, що мають характер консультацій і надаються у вигляді технічної документації, результатів досліджень, вихідних даних для будівництва, економічних розрахунків, кошторисів, рекомендацій та ін. Друга група охоплює технічні послуги, безпосередньо пов'язані з будівництвом визначеного об'єкта чи постачанням комплектного устаткування.

ІНКАСОВІ ОПЕРАЦІЇ — форма розрахунку по зовнішньоторговельній операції, що полягає в тім, що експортер доручає своєму банку одержати від імпортера визначену суму валюти на підставі передачі останньому відповідних товарних документів. На інкасо банки приймають не тільки товарні документи, а й векселі (переказні і прості), чеки і т.п.

КАФ (вартість плюс фрахт) — базисна умова постачання, відповідно до якої продавець зобов'язаний за свій рахунок зафрахтувати судно, оплатити вартість фрахту до погодженого порту призначення і завантажити товар на борт судна в порту відправлення у встановлений у контракті термін. Це означає, що в ціну, що сплачується покупцем, входять вартість товару і фрахт. Витрати з вивантаження товару в порту розвантаження несе покупець (крім випадків перевезення на судах регулярних судноплавних ліній, коли витрати з вивантаження входять у фрахт і, отже, оплачуються продавцем).

КВОТА — фіксована частка, частина, пропорція, відсоток. Цей термін часто вживається для позначення часток країн у сукупному імпорті чи експорті якого-небудь товару.

КЛІРИНГ — форма безготівкового розрахунку між банками. К. розрахунків країни здійснюється шляхом заліку взаємних вимог і зобов'язань; угоди між центральними банками декількох держав про взаємний залік зустрічних вимог і боргів, що виникають у зовнішній торгівлі.

КОМІСІОНЕР (КОМІСІЙНА ФІРМА) — сторона в договорі про торгіву комісією, що виконує доручення іншої сторони (комітент) за комісійну винагороду і її рахунок, але від свого імені. Найбільш важливими серед К. експортних фірм — представників покупця є конфірмаційні будинки.

КОММАНДИТНЕ ТОВАРИСТВО — це об'єднання двох чи декількох осіб для здійснення підприємницької діяльності, у якому одні учасники (повні товариші) несуть відповідальність по справах товариства як своїм внеском, так і усім своїм майном, а інші (коммандисти, чи вкладники) відповідають тільки своїм внеском. Повні товариші беруть участь у товаристві як своїм капіталом, так і господарськими зусиллями, а вкладники — лише своїм капіталом. Представляти товариство й укладати угоди від свого імені можуть тільки повні товариші, але не вкладники.

КОМПЕНСАЦІЙНА УГОДА — договір закупівлі-продажу, у якому вартість постачання імпортованих товарів (як правило, машини й устаткування) покривається експортом зроблених з їхньою допомогою товарів.

КОНОСАМЕНТ — документ, що видається перевізником відправнику вантажу; він надає право його власнику розпоряджатися вантажем, зокрема, робити угоди купівлі-продажу і застави.

КОНСИГНАЦІЙНІ ОПЕРАЦІЇ — різновид комісійних операцій. При К. о. одна зі сторін, іменована консигнантом, доручає іншій стороні, іменованій консигнатором, продаж товару зі складу від свого імені і за рахунок консигнанта. К. о. здійснюються на основі договору консигнації, до якого застосовуються норми законодавства про договір комісії. Під договором консигнації розуміють такий договір, відповідно до якого одна сторона (консигнатор) зобов'язується за дорученням іншої сторони (консигнанта) протягом визначеного часу (терміну договору консигнації) за обумовлену винагороду продавати від свого імені і за рахунок консигнанта поставлені на склад у країні консигнанта товари. Ці товари залишаються власністю консигнанта до моменту їхнього продажу третім особам.

КОНТРАКТ — угода між двома сторонами, що має за мету встановити законні стосунки. Брати участь у К. повинні як мінімум дві сторони.

Зовнішньоторговельні К. містять кілька розділів: 1) визначення сторін; 2) предмет договору; 3) ціна і загальна сума; 4) терміни постачання товарів; 5) умови платежів; 6) упакування і маркування товарів; 7) гарантії продавців; 8) штрафні санкції і відшкодування збитків; 9) страхування; 10) обставини нездоланної сили. К. може включати й інші розділи, такі, як технічні умови, ліцензійні умови, умови іспитів, приймання, відрядження, вимоги до технічної документації, упакування і т.д.

КОНФІРМАЦІЙНІ БУДИНКИ — вид експортних комісійних будинків, представників покупця, що беруть на себе ризик по кредитах. К. б. можуть приймати на себе ризик на повну вартість постачання і всю суму експортних кредитів, не вимагаючи від покупців доказів їхньої кредитоспроможності. К. б. займаються фрахтом, кредитуванням імпортера; здійснюють платіж готівкою по наявному товару.

КОН'ЮНКТУРА — сукупність ознак, що характеризують поточний стан справ в економіці. Закономірні форми розвитку К. в умовах ринкового механізму визначаються балансом державного регулювання і конкуренції, незалежністю прийняття рішень споживачами, корпораціями і державними установами і підприємствами. Розрізняють загальногосподарську К. країни і К. світового товарного ринку. Загальногосподарська К. має циклічні форми динаміки в середньотерміновому періоді — п'ять — сім років.

КОТИРУВАННЯ БІРЖОВІ — оптові ціни товарних партій, що реалізуються через товарні біржі і публікуються в спеціальних біржових довідниках. К. б. широко використовуються при оцінці короткотермінових коливань кон'юнктури і балансовій оцінці запасів сировини й інших біржових товарів.

КРЕДИТНА КАРТА — кредитний квиток (карта, чек, ваучер, купон, марка, форма, буклет, магнітна карта чи інший документ чи предмет), виданий фізичній особі особою, що веде бізнес у сфері споживчого кредиту.

КРЕДИТНІ ОПЕРАЦІЇ — велика частина великих зовнішньоторговельних операцій здійснюється на рівнях кредиту. К. о. у зовнішній торгівлі породжені конкуренцією між продавцями і являють собою один із засобів просування товарів на зовнішній ринок.

ЛІЦЕНЗІЙНІ ЧИ ПАТЕНТНІ АГЕНТИ (БРОКЕРИ) — виступають посередниками в торгівлі патентами і ліцензіями. До їхніх послуг звертаються індивідуальні патентовласники, дрібні і середні фірми, а також великі компанії, що не здійснюють у великих масштабах науково-дослідні роботи.

Відносини між продавцем і покупцем ліцензій, з одного боку, і агентом — з іншого, регулюються на основі ліцензійної агентської угоди.

МАРКЕТИНГ — форма господарської діяльності, що має за мету задоволення попиту споживачів, бізнесу і держави в товарах і послугах. М. включає оцінку попиту, виробництва продукту, ціноутворення, просування і реалізації товару. У М. включаються також умови виконання гарантій, сервісні зобов'язання. Основне положення М. полягає в тому, що споживач повинен мати вибір у більшості ситуацій покупки. При цьому фірми попадають в умови, коли їм необхідно робити свій товар більш привабливим з погляду споживчих властивостей.

МІЖНАРОДНИЙ БАНК РЕКОНСТРУКЦІЇ І РОЗВИТКУ, Світовий банк, МБРР (International Bank for Reconstruction and Development, World Bank, IBRD) — міждержавний інвестиційний інститут, створений одночасно з Міжнародним валютним фондом відповідно до рішення міжнародної валютно-фінансової конференції ООН, що відбулася в 1944 р. у Бреттон-Вудсі (США). Спеціалізована установа ООН. Почав функціонувати з 1946 р. Число країн-членів — 181.

Офіційна мета МБРР — сприяння країнам-учасникам у розвитку їхньої економіки шляхом надання довготермінових позик і кредитів, а також гарантованих приватних інвестицій. У перші післявоєнні роки значні позики МБРР надав країнам Західної Європи для відновлення економіки, зруйнованої під час війни. Надалі основна діяльність МБРР була спрямована на підтримку економіки країн, що розвиваються. З кінця 80-х років МБРР активно надає кредити країнам Східної Європи.

Статутний капітал МБРР утворюється шляхом підписки країн-членів на його акції. Членами МБРР можуть бути тільки країни-члени Міжнародного валютного фонду (МВФ), більше половини паїв у банку належать провідним промислово розвинутим країнам — США, Японії, ФРН, Великій Британії, Франції, Канаді й Італії. Вищі органи

керування МБРР — Рада керуючих і Директорат (виконавчий орган). На чолі банку — президент. Сесії Ради проводяться один раз у рік на рівні міністрів фінансів чи керуючих центральними банками країн-членів (разом із сесіями Ради МВФ). Країни мають право голосу пропорційно питомій вазі їхнього паю в комітеті МБРР. Штаб-квартира знаходиться в м. Вашингтоні.

Спочатку капітал банку не перевищував 10 млрд дол., але до початку 1980 р. він зріс до 78 млрд дол. У 1995 р. він перевищив 176 млрд дол. Країни-члени повинні оплачувати лише частину додаткової підписки на акції МБРР. Інша частина може бути затребувана банком у випадку відсутності в нього коштів для покриття своїх зобов'язань, тобто ці суми виступають гарантійним фондом для тих коштів, що банк запозичає на ринку позичкового капіталу.

Залучення коштів на ринках позичкового капіталу — основне джерело фінансування кредитів МБРР. Приватні банки й інші кредитні установи охоче вкладають гроші в облігації МБРР, одержуючи досить високі відсоткові ставки (понад 9%) і практично не піддаючи кредитному ризику.

МБРР надає кредити країнам на основі вивчення докладної інформації про їхнє економічне і фінансове становище і тільки при наявності гарантій їхніх урядів. Як правило, банк надає кредити, що покривають близько 30% вартості об'єкта, інша частина повинна фінансуватися за рахунок внутрішнього чи інших зовнішніх джерел. Кредити виділяються на термін до 20-ти років під досить високий відсоток, обумовлений рівнем відсоткових ставок на ринку позичкових капіталів. Основна частина кредитів банку надається на розвиток енергетики, транспорту, зв'язку й інших галузей інфраструктури, що повинне сприяти створенню сприятливого інвестиційного клімату як для місцевої, так і іноземної частки капіталу. На середину 1998 р. кредити МБРР країнам-членам досягли 316 млрд дол.

При МБРР діють філії — Міжнародна асоціація розвитку (МАР) і Міжнародна фінансова корпорація (МФК), а також Багатостороннє агентство з гарантій інвестицій (МИТІ). МБРР разом з МАР називають Світовим банком (World Bank), а чотири організації МБРР, МАР, МФК і МИТІ — Групою Світового банку (World Bank Group).

МІЖНАРОДНИЙ ВАЛЮТНИЙ ФОНД, МВФ (International Monetary Fund) — міжнародна валютно-кредитна організація. Має

статус спеціалізованої установи ООН. Створений на Міжнародній валютно-фінансовій конференції в Бреттон-Вудсі (США) у 1944 р. Почав функціонувати з березня 1947 р. У даний час членами МВФ є 182 країни. Офіційна мета МВФ — сприяння розвитку міжнародної торгівлі і валютного співробітництва шляхом усунення валютних обмежень, надання державам-членам валютних позик для вирівнювання платіжних балансів і встановлення норм регулювання валютних курсів. Спочатку в рамках Бреттон-Вудської валютної системи МВФ прагнув до підтримки стійких курсів валют країн-членів, виражених у золоті чи доларах (країни-члени не мали права змінювати паритети своїх валют більш ніж на 10% без санкцій МВФ і зобов'язані були не допускати при проведенні операцій відхилень від паритету понад $\pm 1\%$, а з грудня 1971 р. — понад $\pm 2,25\%$). Після катастрофи Бреттон-Вудської системи, скасування фіксованих паритетів валют і введення валютних курсів, що плавають, відповідно до виправлень, внесених у статут МВФ, він здійснює спостереження за курсами валют. У зв'язку з прагненням вивести золото з обороту як світові гроші, країни, зберігаючи режим курсів, що плавають, установлюють паритет національної валюти не в золоті, а в СДР (спеціальні права запозичення) чи іншій національній валюті. СДР як міжнародні резервні і платіжні засоби були введені МВФ із 1970 р.

Капітал МВФ утворюється за рахунок внесків держав-членів відповідно до встановленої для кожного з них квоти, що визначена в залежності від рівня економічного розвитку країни і її ролі у світовій економіці і торгівлі. На початок 1998 р. капітал МВФ складав 199 млрд дол. Прийнято рішення про його збільшення до 288 млрд дол. Найбільші квоти мають США, Велика Британія, ФРН, Франція і Японія.

Керівні органи МВФ — Рада керуючих і Директорат. Рада керуючих — вищий орган, що вирішує принципові питання, складається з міністрів фінансів чи керуючих центральними банками, що щорічно збираються на сесії. Виконавчий орган — Директорат, у який на постійній основі входять представники країн з найбільшою квотою. Директорат призначає директора-розпорядника. У керівних органах МВФ кожна країна має 250 голосів плюс 1 голос на кожні 100 тис. СДР квоти. Штаб-квартира МВФ знаходиться в м. Вашингтоні.

МВФ для вирівнювання платіжних балансів держав-членів надає

їм кредити в іноземній валюті у формі її продажу за національну валюту. Кредити погашаються шляхом покупки національної валюти за іноземну валюту. Кредити МВФ поділяються на кілька видів у залежності від причин, що викликали незбалансованість платіжного балансу. Звичайний кредит МВФ надається для подолання тимчасових труднощів платіжного балансу на термін до 1 року (з можливістю продовження до чотирьох-п'яти років). Ці кредити виділяються за умови, що наявність національної валюти в МВФ не повинна упродовж року зростати більш ніж на 25% квоти й у загальному обсязі не перевищувати 200% квоти. Для одержання кредиту у великих розмірах країна-позичальник повинна укласти угоду «стэнд-бай» (Stand-by arrangement) про одержання кредиту на термін до 12-ти місяців (в окремих випадках до трьох років), протягом якого країна має право на одержання іноземної валюти в обмін на національну в межах заздалегідь обумовленої суми. Кредит видається вроздріб (траншем) за умови виконання країною-позичальником умов виконання стабілізаційної програми.

МВФ надає також кредити для компенсацій тимчасового скорочення експортного виторгу з незалежних від країни-позичальника причин. «буферні» (стабілізаційні) кредити для фінансування створення запасів сировини в умовах несприятливої для нього кон'юнктури на світових ринках. Із середини 70-х років у МВФ створені спеціальні фонди засобів, зокрема фонд Віттвеєєна (директор-розпорядник МВФ у 1973-1978 рр.), сформований за рахунок ресурсів провідних промислово розвинутих держав, а також нафтовидобувних країн, і виділений країнам, що мають значний дефіцит платіжного балансу і вичерпали можливості одержання звичайних позичок МВФ.

МІЖНАРОДНИЙ КРЕДИТ — міжнародний рух позичкового капіталу, пов'язаний з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах зворотності і сплати відсотків. Виник у стародавності, але дістав розвиток у процесі становлення капіталізму. В умовах інтернаціоналізації господарського життя масштаби М.к. різко зросли. М.к. сприяє росту міжнародної торгівлі товарами і послугами, тому що значна частина сучасного міжнародного товарообігу пов'язана з кредитуванням. Будучи формою вивозу позичкового капіталу, М.к. стимулює вивіз підприємницького капіталу, дозволяючи залучати для закордонних інвестицій не тільки національні, а й зовнішні ресурси. М.к. виступає як інструмент міжнародних розрахунків в умовах

дефіциту платіжних балансів і засіб підтримки валютних курсів. У післявоєнні роки став формою економічної допомоги країнам, що розвиваються.

Основна форма М.к. — зовнішні позики, надані як приватними, так і державними організаціями. Важливою особливістю М.к. стала діяльність міжнародних фінансових інститутів — Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції і розвитку і його філій — Міжнародної асоціації розвитку і Міжнародної фінансової корпорації, а також численних регіональних банків і фондів.

За об'єктами кредитування М.к. підрозділяються на комерційні, пов'язані з зовнішньоторговельними операціями, і фінансові, що використовуються на інші цілі. М.к. можуть бути товарними і валютними. За умовами реалізації М.к. підрозділяються на зачислювані на рахунок боржника й акцептні, засновані на акцепті тратти боржником чи його банком. За забезпеченням М.к. можуть бути забезпеченими (товарами, товаророзпорядчими документами й іншими комерційними документами) і бланковими (незабезпеченими).

Приватні кредити надаються фірмами (фірмові) і банками (банківські). Банківські кредити за своїми масштабами значно перевищують фірмові. Однією з форм міждержавного кредитування виступають міжурядові позики, що одержали поширення після Другої світової війни, коли уряд США, наприклад, надавав великі позики урядам країн Західної Європи (за 1946—1950 рр. — 30,2 млрд дол.). Державні кредити можуть сполучатися з приватними (змішані кредити). Поряд зі звичайними формами М.к. у сучасних умовах одержують поширення *лізинг, факторинг, форфейтинг, проектне фінансування, кредитування компенсаційних угод*.

Одна з форм М.к. — випуск іноземних і міжнародних облігаційних позик — здійснюється як приватними фірмами і банками, так і державними і міждержавними фінансовими органами. При випуску облігацій, реалізованих на ринку цінних паперів, визначається валюта позики, валюта платежу, термін і умови погашення, методи страхування ризиків.

М.к. суперечливо впливає на економіку. Сприяючи рішення деяких внутрішніх проблем, шляхом залучення коштів з-за кордону, М.к. веде до виникнення зовнішньої заборгованості, погашення якої, особливо якщо вона досягає великих розмірів, лягає важким тягарем

на національну економіку. М. к. у сучасних умовах стає об'єктом національного і міжнародного регулювання. Існують міжурядові і джентльменські угоди про умови експортних кредитів. Визначену роль у регулюванні М.к. відіграє Організація економічного співробітництва і розвитку, через яку промислово розвинуті країни домовляються про диференціацію умов кредитування експорту в залежності від рівня розвитку країн-позичальників.

МІЖНАРОДНИЙ ЛІЗИНГ (cross-border leasing) — лізингова угода, в якій орендодавець і орендар розташовані в різних країнах чи піддані різній страховій юрисдикції.

МІЖНАЦІОНАЛЬНІ КОМПАНІЇ — найбільші компанії промислово розвинутих країн, інтернаціональні за капіталом і сферою своєї діяльності. Утворення М.к. пов'язане з інтернаціональним переплетенням інтересів капіталу різних країн на базі *вивозу капіталу*.

Уже на початку ХХ ст. виникла одна з найбільших сучасних нафтових компаній «Ройял датч-Шелл», контрольована англійським і голландським капіталом. Пізніше виникла інша М.к. «Юнідевер», що також знаходиться в руках англійського і голландського капіталу. Міжнародною за національною приналежністю капіталу є найбільша у світі нікелева компанія «Інтернешнел Никл До^о оф Кэнада» (ІНКО), близько половини акцій якої належить американському, а інша частина — англійському і канадському капіталам. Із середини 60-х років з'являються нові М.к. При цьому вони виникають зазвичай на базі об'єднання капіталів найбільших західноєвропейських монополій, приблизно рівних за величиною, що прагнуть протистояти найбільшим американським транснаціональним корпораціям. Ріст М.к. — один з найбільш яскравих проявів інтернаціоналізації капіталу — процесу, що підсилюється в міру поглиблення міжнародного поділу праці. У свою чергу, М.к., як і транснаціональні корпорації, розвиваючи спеціалізацію і кооперування між своїми підприємствами, сприяють росту міжнародного поділу праці. Поширюючи свою діяльність по усьому світі, М.к. поряд із транснаціональними мають часто свої інтереси, що заходять у суперечність з інтересами промислово розвинутих країн, що породжує суперечності у світовому господарстві.

МІЖУРЯДОВІ ТОРГОВІ УГОДИ — письмові акти, що укладаються урядовими органами різних країн для регулювання обсягу й умов торгівлі між ними. У М.т.у. встановлюється кількість суми чи товарів,

що взаємно постачаються протягом певного часу, визначається можливість здійснення торгових операцій понад погоджені контингенти. У ряді випадків, коли країни, що підписують угоду, не мають між собою торгового договору, в угоді встановлюється загальний принцип найбільшого сприяння. У ряді угод визначається і порядок платежів, вироблених шляхом клірингу чи іншим способом, у тому числі порядок розрахунку при нерівності сум упродовж визначеного періоду. У цьому випадку вони називаються угодами про товарообіг і платежі.

Практика підписання М.т.у. нарівні з торговими договорами виникла на початку 30-х років, коли в умовах різко зростаючого протекціонізму і введення кількісних і валютних обмежень західні країни виявилися зацікавленими в угодах, що фіксували кількості (контингенти) товарів, у межах яких буде вестися торгівля між договірними країнами. Тоді ж торгові угоди почав укладати і СРСР. У післявоєнний період вони одержали поширення в практиці відносин СРСР як із соціалістичними, так і з західними і країнами, що розвиваються.

Угоди між соціалістичними країнами — членами Ради Економічної Взаємодопомоги (РЕВ), що з початку 60-х років були довготерміновими і підписувалися, як правило, на п'ять років, укладалися на основі координації їхніх народногосподарських планів. Списки товарів, що додавалися до угод і складали їхню невід'ємну частину, визначали контингенти товарів для взаємної торгівлі на даний період. П'ятирічні торгові угоди між соціалістичними країнами уточнювалися і доповнювалися щорічними протоколами про товарообіг. До торгових угод країн соціалізму з західними країнами і країнами, що розвиваються, що були, як правило, довготерміновими, також додавалися списки товарів із указівкою контингентів.

В умовах лібералізації зовнішньої торгівлі, коли кількісні обмеження імпорту в основному скасовані, а колишні соціалістичні країни перейшли до ринкової економіки, М.т.у. старого типу втратили своє значення. Тепер основну роль у регулюванні міжнародної торгівлі мають багатосторонні угоди, серед яких головну роль відіграє Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), що є найважливішою складовою Всесвітньої торговельної організації (ВТО).

МОНЕТАРИЗМ — сучасний напрямок політичної економіки, основними положеннями якого є обмеження втручання держави в господарську систему, скорочення бюрократичних бар'єрів на шляху

потоків капіталу, робочої сили і товарів, регулювання економічної кон'юнктури тільки фінансовими засобами, через підтримку необхідного обсягу грошової маси в обороті.

МУЛЬТИПЛІКАТОР — принцип, що означає, що з приростом загальної суми капітальних вкладень національний дохід зростає на величину в «а» раз більшу, ніж приріст капіталовкладень; величина «а» — є М.

НЕВИДИМИЙ ЕКСПОРТ (ІМПОРТ) — експорт і імпорт послуг: вартості доставки, банківських послуг, роялті, страховий дохід, рента, відсотки, прибутки, дивіденди, витрати туристів. Усе це включається в баланс міжнародних розрахунків країни.

НОУ-ХАУ — знання, не захищені правами промислової власності. Вони, як правило, секретні. Об'єкти, на які не видані патенти, можуть також передаватися шляхом укладання так званих договорів про передачу ноу-хау третім особам. Крім технічних знань, до Н.-х. відносяться комерційні і виробничо-економічні знання.

ОБМЕЖУВАЛЬНИЙ ІНДОСАМЕНТ — форма індосаменту, при якій забороняється подальша передача векселя чи вексель передається для інкасування, наприклад, банку, що виступає як уповноважений векселедержатель, для одержання платежу за векселем. До цього виду відноситься заставний індосамент, коли вексель передається в забезпечення якої-небудь вимоги (банківської позички і т.п.). Одержувач векселя по заставному індосаменті здійснює усі права за векселем, але передати його він може тільки для інкасування.

ОПЕРАЦІЇ З ПЕРЕПРОДАЖУ — здійснюються торговим посередником від свого імені і за свій рахунок. Це означає, що торговий посередник сам виступає стороною договору як з експортером (мається на увазі експортер-виробник), так і з кінцевим покупцем і стає власником товару після його оплати.

ОРДЕРНИЙ ІНДОСАМЕНТ — форма індосаменту, при якій у написі указується визначена особа (індосант), за наказом якої вексель підлягає оплаті. Для подальшої передачі векселя тут необхідний індосамент цієї особи.

ОРЕНДНІ ОПЕРАЦІЇ — одержання чи здавання в найм, у тимчасове і виплаткове користування майна на основі орендного договору. У міжнародній практиці розрізняють три види оренди: довготермінову — три—п'ять років (іноді 10—15 років), що одержала назву «лізінг»,

середньотермінову — два-три роки («хайринг») і короткотермінову — до одного року («рейтинг» або «чартер»).

ОФЕРТА — письмова пропозиція продавця, спрямована можливо покупцю, про продаж партії товару на визначених продавцем умовах. Фірма чи особа, що надіслала таку пропозицію, називається оферентом.

У міжнародній торгівлі розрізняють два види О.: тверда О. і вільна О., про що на О. повинен бути зроблений відповідний напис.

ПЕРЕКАЗ — доручення однієї особи (переказодавача) перевести банку певну суму валюти на користь іншої особи (переказотримувача).

ПЕРЕКАЗНИЙ ВЕКСЕЛЬ (ТРАТТА) — форма зобов'язання до фірмового кредиту (поряд із простим) векселем, відкритим рахунком, простим борговим зобов'язанням). П. в. виставляється кредитором на боржника, причому акцепт виробляється боржником, як правило, після постачання устаткування. У суму векселя включаються також відсотки за користування кредитом у розмірі, передбаченому контрактом.

ПЕРЕВЕЗЕННЯ І СТРАХУВАННЯ ОПЛАЧЕНІ ДО — базисна умова постачання, відповідно до якої експортер повинен за свій рахунок застрахувати вантаж і передати покупцю разом з іншими документами страховий поліс чи інше свідчення про зроблене страхування. Імпортер, у випадку нанесення вантажу збитку, може зажадати компенсації утрат від перевізника, однак у більшості випадків покупці одержують відшкодування від страхових компаній.

ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС — систематизовані дані про всі економічні операції однієї країни з іншим світом у визначений період часу (звичайно один рік). Основні міжнародні економічні операції: рух товарів, послуг, відсотка і дивідендів, коротко- і середньотермінові інвестиції, постачання валюти, рух золота. Кожна операція збільшує або зовнішні вимоги з оплати, що записуються як дебет (наприклад, вивіз капіталу, імпорт), чи зобов'язання з-за кордону заплатити, що записуються як кредит (наприклад, експорт, приплив капіталу). Кожна дебетова провідка в П. б. однієї країни автоматично записується по кредиту П. б. іншої країни.

ПІДТВЕРДЖЕНИЙ АКРЕДИТИВ — форма акредитива, що містить відповідальність за платіж по ньому банку, в якому акредитив відкритий. Якщо акредитив є безвідкличним і підтвердженням, відповідальність перед експортером несуть обидва банки — банк, що

відкрив акредитив, і банк, що його підтвердив.

ПОВНЕ ТОВАРИСТВО — це об'єднання двох чи більше осіб для здійснення підприємницької діяльності з метою отримання прибутку, учасники якого особисто беруть участь у справах товариства і кожний несе повну відповідальність по зобов'язанням товариства не тільки вкладеним капіталом, а й усім своїм майном.

ПОДАТКОВА СИСТЕМА — найважливіший інструмент регулювання господарської кон'юнктури в капіталістичних країнах. Виділяються різні види податків: на власність, капітальні придбання, переведення капіталів, дарунки, спадщина, доходи і т.п.

ПОСТАВЛЕНО НА КОРДОН — базисна умова постачання, відповідно до якої експортер зобов'язаний за свій рахунок поставити товар у встановлений термін у прикордонний пункт країни-імпортера, сповістити про це покупця, передати йому комплект документів, включаючи транспортні документи, одержати експортну ліцензію, виконати митні формальності й оплатити усі витрати до передачі товару покупцеві.

ПОСТАВЛЕНО З ОПЛАТОЮ МИТА — базисна умова постачання, відповідно до якої експортери несуть відповідальність і витрати з доставки товару до місця, зазначеного імпортером, яким може бути склад заводу-споживача товару, склад чи будмайданчик об'єкта, що споруджується.

ПРЕДСТАВНИК ПІДПРИЄМСТВА — це особа чи компанія, призначені експортером з метою підшукування агентів, дистриб'юторів і стокистів компанії, що експортує, на визначених ринках і спостереження за їхньою діяльністю. П. п. сам у торгових переговорах не бере участі і угоди не укладає. П. п. може бути резидентом в іноземній державі чи здійснювати свою діяльність шляхом регулярних поїздок за кордон.

РЕЖИМ НАЙВИЩОГО СПРИЯННЯ — умова торгових договорів між двома чи більш країнами з метою захисту їх від тарифної дискримінації стосовно один одного. Р. н. с. гарантує, що всі партнери угоди автоматично поширюють один на одного тарифні скорочення, що вони могли б запропонувати іншим країнам, які не беруть участі у даній угоді.

РИЗИК — ставлення інвестора до можливості заробити чи втратити гроші. Прибуток — це винагорода інвестора за те, що він приймає Р. економічної невизначеності, такий, як зміна смаків чи споживачів

зміни технології. Фінансовий Р. заснований на невизначеності природного, людського й економічного факторів. Р. перших двох типів невизначеності можна звести до мінімуму, але в умовах ринку немає серйозних гарантій проти економічної невизначеності.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО — економічна єдність країн сучасного світу, функціонування якої пов'язане з наявністю міжнародного поділу праці і світової системи транспорту і зв'язку, світового ринку товарів, капіталів і робочої сили, з існуванням міжнародної фінансової системи і т.д. С.г. — не просто сума господарств окремих країн, а якісно новий виробничий організм, у якому його окремі частини (національні господарства) знаходяться в тому чи іншому виробничому взаємозв'язку. С.г. виникло лише в середині XIX ст. на базі розвитку великої машинної індустрії і міжнародного поділу праці. До початку XX ст. завдяки *вивозу капіталу*, розширенню діяльності великих компаній і появі колоніальної системи С.г. стало всесвітнім, оскільки в нього були втягнені всі чи майже всі країни світу.

З виникненням С.г. народногосподарські пропорції між окремими галузями виробництва складаються не тільки в масштабі окремих національних господарств, а й у світовому масштабі. В економіці окремих країн дістають переважний розвиток галузі, де виробництво здійснюється з найменшими витратами і підприємці яких виявляються тому найбільш конкурентоспроможними в порівнянні з підприємцями інших країн. У той же час деякі галузі в економіці окремих країн можуть бути взагалі відсутніми. Інтенсивність господарських зв'язків між різними країнами неоднакова. Факторами, що впливають на ступінь економічної єдності різних країн, є історичні, географічні (близькість територій, розмаїтість природних умов і т.д.) і політичні умови (той чи інший ступінь політичної єдності). Частини С.г., усередині яких найбільш інтенсивні економічні зв'язки, являють собою господарські області чи регіони. У сучасних умовах важливими господарськими областями (регіонами С.г.) є західноєвропейська, розвиток якої інтенсифікується інтеграційними процесами, північноамериканська, що базується на зростанні зв'язків між США, Канадою і Мексикою. Швидко формується нова велика господарська область — азіатсько-тихоокеанська, до якої входять не тільки країни Південно-Східної Азії, особливо Японія і нові індустріальні країни, Австралія і Нова Зеландія, а й північноамериканські країни.

У С.г. поряд з конкуренцією між окремими підприємцями виникають суперечності інтересів державно оформлених національних господарств. Якщо конкурентна боротьба між компаніями усередині країни ведеться переважно економічними методами, то й у С.г. у цій боротьбі активно використовуються політичні методи, застосовувані державами. Диспропорційність у розвитку окремих галузей світового виробництва, нерівномірність економічного росту окремих країн веде до світових криз надвиробництва.

Утворення С.г. було історично прогресивною місією капіталізму, розвиток міжнародного поділу праці стало могутнім важелем подальшого підйому продуктивних сил, вело до поширення по всьому світові досягнень науки і техніки і т.д. Однак прогрес продуктивних сил, пов'язаний з формуванням С.г., на початку ХХ ст. мав суперечливий характер. Прогрес і розвиток виробництва в одних країнах супроводжувалися гальмуванням росту і навіть руйнуванням продуктивних сил в інших країнах. Багато народів були залучені до С.г. шляхом економічного і політичного поневолення, що було пов'язане зі створенням колоніальної системи. Міжнародний поділ праці на початку ХХ ст. набув потворного характеру. Поряд з тенденцією до інтернаціоналізації виробництва і капіталу в С.г. чітко діяла і протилежна тенденція — до економічної автаркії національних господарств, пов'язана з суперечностями між країнами, політичними і воєнними зіткненнями між ними, протекціонізмом.

Зміни в сучасній економіці в умовах науково-технічної революції ведуть до прискорення процесів інтернаціоналізації виробництва і капіталу, росту *інтернаціоналізації господарського життя*. Взаємозалежність економік, особливо економіки промислово розвинутих країн, підсилюється. Істотно змінюється становище колишніх колоній і напівколоній у С.г. Домігшись політичної самостійності, країни, що розвиваються, стали на шлях створення національної економіки, багато які з них домоглися успіхів у розвитку промисловості. Йде процес подолання їхньої ролі аграрно-сировинних придатків промислово розвинутих країн у міжнародному поділі праці, хоча розрив у рівнях економічного розвитку двох груп країн ще зберігається. Особливо низький рівень характерний для так званих *найменш розвинутих країн*, більшість з яких знаходиться в Африці. Країни, що розвиваються, виступили за новий *міжнародний економічний порядок*.

Сучасне С.г. розвивається не тільки під впливом стихійних, ринкових сил, але й деяких елементів регулювання. Формування С.г. супроводжувалося появою багатьох міжнародних економічних організацій, число яких з останнім часом зросло. Серед них організації загального, регіонального, галузевого спрямування. До організацій, що роблять великий вплив на усе С.г., відносяться Всесвітня торговельна організація (ВТО), Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР, Світовий банк) та ін. Діяльність міжнародних економічних організацій і зустрічі «сімки», на яких узгоджується економічна політика керівників семи провідних держав, вносять відомі елементи організації у функціонування сучасного С.г. У цьому напрямку діють *міжнародні товарні угоди* й ін. Відображенням створення С.г. став розвиток міжнародного права, необхідного для організації нормальних економічних відносин між підприємцями різних країн і між самими державами.

СВІТОВИЙ РИНОК — сфера обміну між державно відособленими господарствами. Історично С.р. формується раніше світового господарства. Після утворення світового господарства С.р. приймає найбільш розвинуті форми, при цьому обсяг і напрямок товаропотоків на ньому відбивають характер *міжнародного поділу праці*.

Необхідно розрізнити національні ринки окремих країн і С.р. С.р. має ряд своїх відмінних рис. Якщо на національному ринку рух товарів обумовлюється лише економічними факторами (виробничі зв'язки між підприємствами, районами країни), то на С.р. товарів істотний вплив робить зовнішньоекономічна політика окремих держав. Рух товарів між національними господарствами обмежено, і деякі товари, вироблені в окремих країнах, узагалі не надходять до світового товарообігу. Відмітною рисою С.р. є також існування власної системи цін — світових цін. Важливу роль у формуванні світових цін на сировинні товари відіграють товарні біржі.

Функціонують С.р. окремих товарів, що визначають ціни й інші умови реалізації цих товарів. Однак існує взаємозв'язок між ринками різних товарів, при цьому не тільки взаємозамінних (наприклад, натурального чи штучного каучуку) чи тих, що відображають технологічний ланцюжок (сировина — напівфабрикат — готова продукція), а й зовсім незалежних один від одного. Існує загальний обсяг реалізації товарів на С.р., обумовлений станом світової економіки й окремих світових товарних ринків.

У світовому господарстві складається не тільки С.р., а й С.р. послуг. Зокрема розвиток поділу праці в галузі наукових досліджень призвів до розвитку торгівлі і появи С.р. ліцензій і ноу-хау. До нього примикає С.р. інжинірингових послуг, на якому реалізуються послуги з проектування і консультування при будівництві об'єктів за рубежом, сприяння при впровадженні нової техніки й ін. Розвиток практики будівництва за рубежом викликав до життя С.р. об'єктів капітального будівництва, що включає в комплексі постачання устаткування, будівництво і послуги інжинірингового характеру.

Широко розвинутий С.р. транспортних послуг, включаючи світовий фрахтовий ринок. У післявоєнні роки значно виріс С.р. туристичних послуг. Існують С.р. рекламних послуг, послуг зі страхування. В останні роки бурхливо зростає С.р. програм математичного забезпечення для ЕОМ.

Для С.р. епохи капіталізму вільної конкуренції була характерна відносно вільна торгівля між країнами, оскільки основні торгові країни дотримувались політики фритредерства, а валюта різних країн вільно конвертувалася й обмінювалася на золото. У цих умовах торгівля мала багатобічний характер, а світові ціни на товари були більш-менш єдиними.

В епоху монополістичного капіталізму С.р. стає сферою діяльності найбільших компаній. Уже на початку ХХ ст. такі компанії вступали в змову між собою, створювали міжнародні картелі для розділу С.р. визначених товарів і диктували усьому світу ціни на ці товари.

У сучасних умовах, поряд зі збереженням міжнародних картелів у деяких галузях, на С.р. підсилюються позиції найбільших транснаціональних корпорацій США, Великої Британії й інших країн. Разом з тим на С.р. у конкурентній боротьбі бере участь велика кількість компаній, у тому числі великих національних, що спираються у своїй конкурентній боротьбі на допомогу національної держави. Держави не тільки здійснюють заходи щодо захисту національного ринку від увозу товарів ззовні, а й проводять цілеспрямовану політику формування експорту своїх національних товарів.

Діяльність транспортних корпорацій і держави приводить до того, що для сучасного С.р. характерна множинність цін, що припускає існування різних цін на той самий товар (товар однакової якості) в одній і тій самій сфері обороту і на одній і тій самій транспортній базі.

Особливістю сучасної ситуації є розвиток міжнародних форм регулювання С.р. Виникли як загальні торговельні організації в масштабі усього світу, наприклад Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ) (нині Всесвітня торговельна організація — ВТО), так і регіональні економічні організації, пов'язані з розвитком інтеграції, зокрема Європейське економічне співтовариство (ЄЕС) (нині Європейський союз — ЄС), Європейська асоціація вільної торгівлі (ЕАСТ), а також цілий ряд інтеграційних угруповань країн, що розвиваються. На стан окремих товарних ринків впливають також міжнародні товарні угоди, що укладаються між країнами-експортерами і країнами-імпортерами для стабілізації ринків відповідних товарів.

СВІТОВИЙ РИНОК КАПІТАЛУ — сфера обертання капіталу між державно відособленими господарствами. С.р.к. почав формуватися в умовах росту вивозу капіталу з промислово розвинутих країн наприкінці XIX ст. і дістав розвиток у сучасних умовах, коли масштаби вивозу капіталу в різних формах досягли значних розмірів і рух капіталу між країнами став лібералізований. С.р.к. пов'язаний з національними ринками, але водночас відособлений. Він більш підданий дії ринкових сил, чим національні ринки, тому що національні ринки в більшому ступені регулюються з боку держави. На С.р.к. складаються умови прикладання різних форм капіталу на базі конкуренції між країнами, що вивозять капітал, і країнами-реципієнтами, що приймають капітал. Країни, зацікавлені в мобілізації капіталу на світовому ринку, прагнуть до створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення іноземних інвесторів, іноземні інвестори мають можливість вибору для вирішення питання про вкладення в ту чи іншу країну. Існують світовий ринок підприємницького капіталу і світовий ринок позичкового капіталу. Для вкладень підприємницького капіталу мають значення не тільки поточні умови його прикладання, а й стратегічні цілі, що переслідує компанія, що вкладає капітал у дану країну, — завоювання нових ринків, зниження витрат виробництва і т.д.

Для вкладень капіталу у вигляді портфельних інвестицій (покупки пакетів акцій, що не забезпечують контроль) і позичкового капіталу (особливо короткотермінових кредитів і позик) першорядне значення мають поточні можливості одержання доходів на капітал, обумовлені розмірами дивідендів, відсотків, а також курсом національної валюти, рівнем оподатковування й ін. Значні суми короткотермінового

капіталу, що належить власникам з різних країн, часто переміщуються із країни в країну в пошуках найбільш прибуткового застосування («гарячі гроші»). Важливим елементом світового ринку позичкових капіталів стали іноземні валюти, у яких комерційні банки здійснюють безготівкові депозитно-позичкові операції за межами країн — емітентів цих валют. До них відносяться передусім євровалюта, наприклад, євродолари, євроєни, євромарки і т.д. Склався ринок позичкових капіталів, на якому операції здійснюються в євровалютах, — євро-ринок, що є частиною світового ринку позичкового капіталу. Оскільки на операції євrorинку не поширюються національні правила й обмеження, то на ньому можна одержати більш дешеві кредити на відносно кращих умовах.

У другій половині 70-х років істотним фактором розвитку С.р.к., особливо позичкового, стало надходження на нього нафтодоларів, що утворилися в країнах Близького Сходу в результаті різкого підвищення цін на нафту і неможливості їх повного раціонального використання в цих країнах.

Основними інституціональними учасниками С.р.к. є найбільші банки промислово розвинутих країн, що створили широку мережу закордонних філій і перетворилися в транснаціональні банки. Найбільші з них тісно пов'язані між собою не тільки через здійснення взаємних операцій, а й шляхом переплетення капіталів і інтересів. У їхніх руках знаходиться велика частина грошових капіталів у світі. Їхніми головними клієнтами виступають промислові і торгові транснаціональні компанії, що для вкладень в економіку різних країн використовують не тільки власні, а й позичкові засоби. Значні суми для довготермінового інвестування на С.р.к. надходять від великих страхових компаній і пенсійних фондів. Інструментом залучення коштів для інвестування виступають великі міжнародні інвестиційні компанії, що збирають засоби шляхом випуску своїх акцій і щокладають їх в економіку різних країн. Велику роль на С.р.к. відіграють провідні фондові біржі промислово розвинутих країн, на яких формуються умови реалізації акцій і облігацій не тільки національних компаній, а й компаній інших країн. Біржі перетворилися в найбільші центри міжнародного руху капіталу. Діяльність національних бірж і транснаціональних банків провідних промислово розвинутих країн привела до формування в цих країнах світових фінансових центрів, де діють не тільки ринки банківських кредитів і цінних паперів,

а й ринки золота і валютні ринки. Бурхлива діяльність С.р.к. у сучасних умовах виступає, з одного боку, результатом інтернаціоналізації виробництва і капіталу, з іншого — ще більш їй сприяє, веде до посилення інтернаціоналізації господарського життя у світовій економіці.

СВІТОВІ ФІНАНСОВІ ЦЕНТРИ — центри зосередження банків, страхових, інвестиційних компаній і інших кредитно-фінансових установ, що роблять значні обсяги міжнародних валютних і кредитних операцій, угод з цінними паперами, золотом і ін. Історично виникли у великих промислово розвинутих країнах на базі їхніх національних ринків позичкового капіталу. Спочатку великими С.ф.ц. були Лондон, Париж, Нью-Йорк. Нині до них додалися Франкфурт-на-Майні, Цюрих, Токіо, Люксембург. Через усі ці центри здійснюється основна частина міжнародної міграції капіталу. Виникли С.ф.ц. і в країнах, що розвиваються, — Сінгапур, Гонконг, Панама, острівні території в Карибському морі й ін. Вони діють як офшорні банківські центри, де банки при операціях з нерезидентами в іноземній валюті звільнені від національного фінансового і валютного регулювання й оподатковування. Ліберальний валютний і податковий режим стосовно міжнародних фінансово-кредитних операцій характерний для усіх С.ф.ц.

СВІТОВА ЦІНА (world market price) — грошове вираження інтернаціональної вартості реалізованого на світовому ринку товару. На практиці виступає як ціна найважливіших продавців і покупців або головних центрів міжнародної торгівлі і встановлюється при здійсненні великих і регулярних угод з товаром у вільно конвертованій валюті на світовому ринку. Наприклад, С.ц. на машини й устаткування — це звичайно ціни європейських, японських і американських виробників; на вугілля — імпортні ціни в західноєвропейських портах; на цинк, свинець, олово, нікель, алюміній — ціни Лондонської біржі кольорових металів. За С.ц. ведеться міжнародна торгівля.

На світовому ринку існує множинність цін. На рівень цих цін впливають валюта платежу, умови розрахунку, характер постачання, так само як і багато інших факторів. У результаті рівень ціни може залежати від того, у вільно конвертованій, неконвертованій валюті чи за клірингом здійснюються платежі за поставлений товар; чи оплачується товар відразу чи в розстрочку; довготерміновий чи разовий характер має угода; чи поставляються товари на вільний ринок чи у рамках товарних угод, по лінії допомоги розвитку чи в рамках внутрішньофірмової торгівлі.

Для орієнтації в С.с. експортери й імпортери використовують довідкові ціни (офіційні ціни постачальників), аукціони, біржові, ціни торгів, пропозицій і фактичних угод. Зведення про них містяться в галузевих журналах, щорічниках, довідниках, у періодиці, зокрема в щомісячнику ЮНКТАД «Monthly Commodity Price Bulletin», у щомісячнику МВФ «International Financial Statistics», у виданнях ВНІКІ — «Бюлетені іноземної комерційної інформації».

СИРІЙ РИНОК (ГРЕЙ-МАРКЕТ) — ринок, на якому рідкісні товари продаються (з умовою негайної доставки) за завищеними цінами через дефіцит високого попиту. Вважається, що С. р. скоріше неетичне явище економіки, ніж незаконне, як чорний ринок.

СІФ (англ. CIF скорочено, cost — вартість, insurance — страхування, freight — фрахт) — базисна умова постачання, за якої продавець зобов'язаний зафрахтувати тоннаж, оплатити фрахт, доставити товар у порт відправлення, завантажити його за свій рахунок на борт судна в погоджений термін і вручити покупцю коносамент. В обов'язки продавця входить також страхування товару від транспортних ризиків. Витрати з вивантаження товару, включаючи витрати з оплати ліхтерів і з розміщення товару, несе покупець (якщо вони не включені у фрахт під час перевезення на судах регулярних судноплавних ліній, як і за умови «вартість і фрахт»).

СТОКІСТ — фірма країни-імпортера, що здійснює експортно-імпортні операції за спеціальною консигнаційною угодою, що укладається на додаток до основної угоди комісією. Функції С. близькі до функцій оптової торгівлі. С. має власні склади і перевалочні пункти, здійснює операції від свого імені і за власний рахунок.

СТРАХОВІ ФІРМИ — здійснюють страхування зовнішньоторговельних вантажів чи морських, авіаційних, автомобільних і інших перевезень. Вони відіграють істотну роль на світовому ринку. Переважна частина страхових операцій зосереджена в руках монополій-гігантів, серед яких панують монополії США.

ТЕРМІН ТРАТТИ — кредитна умова угоди. Експортер, що користується кредитом, зацікавлений у можливо короткому терміні тратти, тому що чим коротший цей термін, тим менше буде витрата по обліку і ризик, пов'язаний з можливою неплатоспроможністю імпортера. Тратта виступає тут лише як форма кредитування імпортером постачальника, і її термін не збігається з терміном наданого кредиту чи

авансу. Тратта повинна бути оплачена акцептантом (імпортером) у зазначений у ній термін. Стосовно погашення авансу (чи кредиту), то воно виробляється експортером шляхом відповідного зменшення покладених сум за товари, що поставляються, у терміни, передбачені в контракті, що можуть не збігатися з терміном тратти.

ТВЕРДА ОФЕРТА — письмова пропозиція на продаж визначеної партії товару, послана оферентом тільки одному можливому покупцю, із указівкою терміну, протягом якого продавець є зв'язаним своєю пропозицією і не може зробити аналогічну пропозицію іншому покупцеві. Якщо покупець згодний зі всіма умовами оферти, він посилає продавцю письмове підтвердження (поштою чи телеграфом), що містить беззастережний акцепт, тобто свою згоду прийняти без змін усі умови Т. о. продавця.

Якщо покупець не згодний з одним чи декількома умовами оферти, він посилає продавцю контрферту з указівкою своїх умов і терміну для відповіді. Якщо продавець зацікавлений в укладенні угоди, узгодження умов шляхом обміну офертою і контрфертою продовжується доти, поки не буде досягнута повна домовленість, за всіма умовами.

Неотримання відповіді від покупця протягом встановленого в оферті терміну рівнозначне відмовленню покупця від укладення угоди на запропонованих умовах і звільняє продавця від зробленої ним пропозиції.

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ — форма об'єднання капіталів. Учасники товариства несуть відповідальність по зобов'язаннях суспільства тільки своїм внеском і не несуть відповідальності своїм майном.

ТОВАРНА БІРЖА — організована асоціація торговців, що купують і продають на умовах негайного чи майбутнього постачання визначеного товару. Товари не надходять на товарну біржу, продаються лише обіцянки негайної (спот) чи майбутньої (ф'ючерс) доставки. Т. б. являє собою стабільний, постійно діючий ринок, що сприяє формальному фінансуванню товарного виробництва. У США основними біржовими товарами є пшениця, кукурудза, інші зернові, цукор, кава.

ТОРГИ (ТОРГІВЛЯ ЗА ТЕНДЕРАМИ) — спосіб продажу товарів, розміщення замовлень і видачі підрядів, що припускає залучення до визначеного, заздалегідь встановленого терміну пропозицій від декількох постачальників чи підрядчиків і укладення угоди з тим з

учасників, пропозиція якого найбільше вигідна організаторам Т. (за цінами й іншими комерційними і технічними умовами).

ТОРГОВІ ФІРМИ займаються в основному здійсненням операцій з купівлі-продажу товарів. Вони можуть входити або в систему збуту великих промислових монополій або існувати незалежно юридично й у господарському відношенні від інших фірм і здійснювати торгово-посередницькі операції. Торгові фірми бувають або вузькоспеціалізованими, або торгуючими широкою номенклатурою виробів.

ТОРГОВИЙ ДІМ — торгові фірми, що закуповують товари у виробників чи оптовиків своєї країни і перепродують їх місцевим оптовим і роздрібним торговцям, а також споживачам у промисловості. Т. д. здійснюють операції за свій рахунок, але можуть виконувати також функції комісонера як для місцевих, так і для закордонних підприємств і торговців. Т. д. працюють по широкій номенклатурі товарів.

ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИТОРСЬКІ ФІРМИ спеціалізуються на здійсненні операцій з доставки товарів покупцю, виконуючи доручення промислових, торгових та інших фірм. Т.-е. ф. дуже різноманітні. Сюди входять: перевірка стану тари й упакування, маркування; оформлення супровідних документів; оплата вартості перевезення з доручення вантажовласника; здійснення вантажно-розвантажувальних робіт; збереження; страхування; підбір і комплектація дрібних відправок; інформація вантажоодержувача про прибуття вантажу, одержання комерційного акта (якщо вантажу заповдіяний збиток), здійснення митних формальностей, організація контейнерних перевезень, забезпечення вантажних відправлень документами карантинного, санітарного і ветеринарного нагляду й ін.

ТРАНСПОРТНІ ФІРМИ — здійснюють перевезення зовнішньоторговельних вантажів і пасажирів. Звичайно транспортні компанії спеціалізуються на окремих видах перевезень, у зв'язку з чим вони поділяються на судноплавні, автомобільні, авіаційні, залізничні.

УГОДИ — СПОТ (РИНОК — СПОТ) — угоди (ринки), за якими товари продаються за готівку і поставляються негайно. Такі ринки називають також фізичними, вони здійснюються продавцями, готовими продати товар негайно, і покупцями, що вимагають негайного постачання. Цей ринок відрізняється від ф'ючерсного ринку, на якому реалізуються майбутні постачання товарів. Існують два класи У.

с.: первинні (локальні) і центральні. Локальні ринки розвиваються в районах виробництва, а центральні — на транспортних вузлах.

ФАС (вільно уздовж борта) — базисні умови постачання, що передбачають, що експортер зобов'язаний за свій рахунок поставити товар з додатком документів, які підтверджують його відповідність вимогам контракту, упакувати товар для транспортування морем і сухопутним транспортом, у контрактний термін доставити товар до порту і складувати його на причалі уздовж борта судна, повідомити покупця про розміщення товару на причалі і передати йому розписку порту про прийняття вантажу, на прохання покупця і за його рахунок зробити сприяння в одержанні додаткових документів для ввозу товару в країну імпортера. При транспортуванні вантажу на ліхтеровозах експортер зобов'язаний за свій рахунок здійснити навантаження на ліхтер.

ФІРМОВИЙ КРЕДИТ — комерційний кредит у сфері зовнішньоторговельного обороту. Він тісно пов'язаний з укладенням угод з реалізації товарів і представляє водночас форму розрахунку за цими угодами. Ф. к. надається переважно експортерами імпортерам у вигляді розстрочки платежу за проданий товар. У деяких випадках кредити надаються також імпортерами-покупцями постачальникам-імпортерам на виробництво і заготівлю товарів, що підлягають постачанню за укладеним контрактом.

ФОВ (англ. free on board — вільний на борту) — базисні умови постачання, поширені в практиці роботи зовнішньоторговельних організацій при постачанні вантажів морем. Експортер за цими умовами зобов'язаний за свій рахунок поставити товар з додатком документів, що підтверджують його відповідність вимогам контракту, упакувати товари до порту і сповістити про це імпортера, одержати експортну ліцензію і виконати митні формальності, завантажити товар на судно, сповістити імпортера про завантаження і передати йому документи, включаючи морський коносамент — свідоцтво про прийняття вантажу до перевезення на судні, зробити покупцю на його прохання і за його рахунок сприяння в одержанні додаткових документів для ввозу товару в країну, що імпортує. Розміщення товару на судні оплачується імпортером.

Покупець за умовою ФОВ зобов'язаний зафрахтувати за свій рахунок судно і своєчасно сповістити продавця про термін і місце завантаження, назву і час прибуття судна, умови завантаження. Ризик

випадкової загибелі чи псування товару переходить із продавця на покупця в момент фактичного переходу товару через поручні судна в погодженому сторонами порту навантаження.

ФОВ АЕРОПОРТ (вільно в аеропорту) — базисні умови постачання, при яких продавець вважається таким, що виконав зобов'язання, коли він поставив товар авіаційному перевізнику. Договір з перевізником укладає від свого імені експортер. Ризики випадкової загибелі чи псування товару переходять з експортера на імпортера при доставці товару в аеропорт. Тому експортер зобов'язаний сприяти імпортеру в тому випадку, якщо в імпортера виникає претензія до перевізника з приводу схоронності вантажу. Імпортер оплачує товар і покриває усі витрати, пов'язані з транспортуванням товару після передачі його перевізнику.

ФОНДОВА БІРЖА — організований ринок, на якому продаються і купуються цінні папери.

ФОР (вільно на рейках чи франко-станція відправлення) — базисні умови, що передбачають зобов'язання продавця за свій рахунок укласти договір про перевезення, завантажити товар у вагони чи здати на станцію, передати покупцю транспортний та інші комерційні документи.

Покупець оплачує товар, несе усі витрати з його перевезення при експортних операціях, сам одержує вивізний дозвіл і виконує митні формальності. На прохання імпортера і за його рахунок продавець зобов'язаний посприяти в одержанні додаткових документів, необхідних при ввозі товару в країну, що імпортує. Ризик випадкового псування і загибелі товару переходить на покупця після передачі товару перевізнику.

ФРАНКО-ВАГОН (італ. *franko* — умова продажу, назва пункту відправлення) — умова постачання, що застосовується при залізничних перевезеннях. При відправленні товару, достатнього за кількістю для завантаження цілого вагона, продавець зобов'язаний вчасно замовити вагон, що відповідає вимогам перевезення, і завантажити в нього товар за свій рахунок у встановлений термін. Покупець несе усі витрати з перевезення товару і всі ризики, яким може піддаватися товар з моменту передачі залізниці вагона, у який завантажений товар.

ФРАНКО-ЗАВОД — базисна умова постачання, при якій на продавцеві не лежить ніяких обов'язків з транспортування товару. Йому

варто доставити товар у розпорядження покупця в термін і в місці, обумовлених у контракті, для навантаження товару на надані покупцем перевізні засоби. Покупець несе всі ризики, яким може піддаватися товар, і усі витрати, що виникають у момент, коли товар знаходиться в його розпорядженні на складі продавця, у термін і на умовах контракту.

ФРАНКО-СКЛАД ПОКУПЦЯ — базисні умови постачання, що передбачають оплату експортером усіх витрат з доставки товарів на адресу покупця. Виключення становлять імпортні мита, що і в цьому випадку можуть оплачуватися покупцем, якщо це обумовлено контрактом. За цієї умови покупець оплачує ціну товару тільки після постачання самого товару. Ризик випадкової загибелі чи ушкодження товару переходить із продавця на покупця в момент прибуття на адресу вантажоодержувача (на склад).

ФРАХТ І ПЕРЕВЕЗЕННЯ ОПЛАЧЕНІ ДО... — базисні умови постачання, що передбачають, що експортер зобов'язаний за свій рахунок поставити товар і надати документи, що підтверджують його відповідність умовам контракту, укласти договір про перевезення товару в зазначений у контракті пункт і оплатити перевезення, передати товар перевізнику до встановленого контрактом терміну, повідомити імпортера і направити йому комплект документів, включаючи квитанцію про приймання вантажу до перевезення, одержати експортну ліцензію й оплатити вивізні мита, податки і збори. На прохання і за рахунок імпортера експортер зобов'язаний зробити йому сприяння в одержанні інших документів для оформлення ввозу в країну імпортера.

Ф'ЮЧЕРСНИЙ РИНОК — ринок, на якому угоди укладаються на постачання товарів чи іноземної валюти у визначений час у майбутньому. Самі товари відсутні на Ф. р.: продається лише обіцянка майбутнього постачання. Ф. р. звичайно є частиною організованої товарної біржі. Він передбачає постачання продавцем реального товару за ціною, зафіксованою в контракті в момент його висновку, у термін, обумовлений у контракті. Тривалість цього терміну встановлюється біржею.

ФЕКТОР — торговий посередник (фінансовий фахівець), що займається збором розрізнених фінансових надходжень і кредитів для своїх клієнтів.

Навчальне видання

**Гребельник Олександр Петрович,
Романовський Олександр Олексійович**

Основи зовнішньоекономічної діяльності

Навчальний посібник

Рекомендовано Міністерством освіти і науки України.

Редагування і коректура: *Людмила Щербатенко*
Комп'ютерна верстка: *Олександр Пугач*

Підписано до друку 08.10.2003 р. Формат 60х84/16
Папір офсетний. Ум. друк. арк. 17,21.
Обл.-вид. арк. 15,28. Наклад 2000. Замовл. №23-458.

Видавниче підприємство «Деміур».
01103, Київ-103, пров. акад. Філатова, 3/1.
Свідцтво про державну реєстрацію
КВ №378 від 12.01.1994 р.

Видруковано з оригінал-макету на поліграфічному підприємстві
«Фенікс», Київ-33, вул. Саксаганського, 2, оф. 3.
Свідцтво ДК №271 від 07.12.2000 р.