

Денисенко М. П., Панченко В. А., Шапоренко О. І., Федорак В. І.

**УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ
ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Київ - 2020

УДК 339.944
ББК 65.5я73
Ш24

*Рекомендовано вченою радою Київським національним університетом
технологій та дизайну
(протокол № 2 від 29.09. 2019 р.)*

Рецензенти:

1. Мельник Альона Олексіївна – д-р екон. наук., проф., завідувачка кафедри Бізнес-економіки та туризму Київського національного університету технологій та дизайну.
2. Вдовенко Наталія Михайлівна – д-р екон. наук., проф., завідувачка кафедри Глобальної економіки Національного університету біоресурсів та природокористування України.
3. Шарко Маргарита Василівна - д-р екон. наук., проф., професор кафедри Економіки підприємства та економічної безпеки Херсонського національного університету.

Ш24 Шапоренко О.І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства : навчальний посібник / Денисенко М.П., Панченко В.А., Шапоренко О.І., Федорак В.І. – К.: Видавничий дім «Кондор», 2020. – 435 с.

ISBN 978-617-7841-65-3

Навчальний посібник розроблено відповідно до робочої програми курсу „ Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства”

Містить теоретичні знання і навички з питань управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства в умовах ринкових відносин.

Призначений для студентів вищих навчальних закладів, слухачів інститутів післядипломної освіти, центрів підвищення кваліфікації за напрямом 6.030601 – „Менеджмент”.

ISBN 978-617-7841-65-3

УДК 339.944

Денисенко М.П., Панченко В.А., Шапоренко О.І., Федорак В.І.
Видавничий дім «Кондор», 2020

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ЯК СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ	11
Тема 1. Зовнішньоекономічна діяльність у системі менеджменту	11
1.1 Проблеми та поняття зовнішньоекономічної діяльності	11
1.2 Особливості та етапи розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні	22
1.3 Теоретичні основи управління зовнішньоекономічною діяльністю	25
1.4 Форми та види зовнішньоекономічної діяльності	29
Тема 2. Державна зовнішньоекономічна політика України	33
2.1 Формування та реалізація державної зовнішньоекономічної політики	33
2.2 Структура управління зовнішньоекономічною діяльністю	44
2.3 Пріоритети державної зовнішньоекономічної політики	49
2.4 Удосконалення регіональних зовнішньоекономічних відносин	53
Тема 3. Система регулювання зовнішньо-економічної діяльності	56
3.1 Основні принципи зовнішньоекономічної діяльності України	56
3.2 Система методів регулювання зовнішньоекономічною діяльністю	64
3.3 Правові режими зовнішньоекономічних відносин	73
РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	84
Тема 4. Нормативно-правове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства	84
4.1 Особливості правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності	84
4.2 Норми застосовного права у зовнішньоекономічних відносинах	102
4.3 Правовий захист та міжнародний комерційний арбітраж	106
4.4 Відповідальність у зовнішньоекономічній діяльності	110
Тема 5. Митно-тарифне та нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства	114
5.1 Економічна сутність митно-тарифного регулювання	114
5.2 Принципи класифікації та види мита	120
5.3 Митний тариф та принципи побудови	127
5.4 Економічна сутність нетарифного регулювання ЗЕД	130
5.5 Класифікація методів нетарифного регулювання	132
5.6 Порядок застосування нетарифних обмежень	140

Тема 6. Валютно-фінансове регулювання ЗЕД підприємства	150
6.1 Сутність валютно-фінансового регулювання	150
6.2 Об'єкти валютного регулювання	155
6.3 Операції та механізми валютного регулювання	160
6.4 Порядок розрахунків у іноземній валюті	163
Тема 7. Зовнішньоекономічне страхування	169
7.1 Види зовнішньоекономічних ризиків	169
7.2 Особливості страхування транспортних операцій	171
7.3 Договір та умови транспортного страхування	185
7.4 Страхування валютних ризиків	189
РОЗДІЛ 3. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	203
Тема 8. Організація управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні підприємства	203
8.1 Організація зовнішньоекономічної діяльності підприємства	203
8.2 Зміст, структура і елементи організаційно-економічного механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю	209
8.3 Маркетингові дослідження зовнішніх ринків	226
Тема 9. Зовнішньоекономічні операції підприємств	234
9.1 Сутність експортно-імпортних операцій купівлі-продажу товарів	234
9.2 Зустрічна торгівля та операції зустрічної торгівлі	254
9.3 Торговельно-посередницькі операції та порядок їх здійснення	263
9.4 Орендні операції та порядок їх здійснення	271
9.5 Інші види зовнішньоекономічних операцій	276
Тема 10. Транспортне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства	288
10.1 Сутність та особливості міжнародних транспортних перевезень	288
10.2 Організація транспортних перевезень	293
10.3 Міжнародні транспортні коридори	300
10.4 Транспортні умови зовнішньоекономічних контрактів	304
РОЗДІЛ 4. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ	329
Тема 11. Зовнішньоекономічний договір (контракт)	329
11.1 Поняття та сутність зовнішньоекономічного договору (контракту)	329
11.2 Функції, особливості, форма та зміст зовнішньоекономічного договору (контракту)	333
11.3 Особливості укладання зовнішньоекономічних угод	348
11.4 Порядок укладання зовнішньоекономічних договорів (контрактів)	352
11.5. Валютно-фінансові умови договорів (контрактів)	356

Тема 12. Митне оформлення, контроль, вартість та митні платежі	373
12.1 Сутність, порядок та етапи митного оформлення товарів	373
12.2 Митне декларування та брокерська діяльність	378
12.3 Митні режими та їх характеристика	381
12.4 Визначення митної вартості товарів	385
12.5 Митні платежі та порядок їх здійснення	391
Тема 13. Ефективність зовнішньоекономічних операцій підприємств з іноземним капіталом	396
13.1 Принципи організації міжнародного спільного підприємництва	396
13.2 Організаційно-функціональні структури спільних підприємств	399
13.3 Організація діяльності підприємств з іноземним капіталом	405
13.4 Показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності	410
13.5 Розрахунок ефективності зовнішньоекономічних операцій	413
13.6 Ефективність функціонування підприємств з іноземним капіталом	418
Література	430

ВСТУП

В умовах глобальних трансформаційно-інтеграційних процесів міжнародне економічне співробітництво є одним із головних чинників розвитку економіки України. Ще жодній країні не вдалося створити розвинуту економіку ізольовавшись від світової економічної системи. Важко назвати країну, яка не була б суб'єктом зовнішньоекономічних відносин і не зазнавала впливу міжнародної економіки. Складовим елементом міжнародного економічного співробітництва є зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів підприємницької діяльності. Стратегія економічного та соціального розвитку України передбачає подальше удосконалення зовнішньоекономічної діяльності та забезпечення інтегрування господарського комплексу країни до світового економічного простору й участі у міжнародному поділі праці.

Інтеграція України до світового господарства є об'єктивним процесом, який забезпечує її соціально-економічну трансформацію у світову економіку. Економічний зміст зовнішньоекономічної діяльності полягає у створенні умов для ефективного розвитку національної економіки шляхом її інтеграції до системи міжнародних економічних зв'язків.

Розвиток світових інтеграційних процесів та орієнтація української держави на побудову відкритої економіки на загально визнаних принципах міжнародного економічного співробітництва потребують постійного вдосконалення правової регламентації зовнішньоекономічних відносин. Вільне переміщення товарів, капіталів та робочої сили, свободи зовнішньоекономічної діяльності як протиположності державній монополії зумовлюють необхідність правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності як сфери господарських взаємовідносин українських та іноземних суб'єктів і управлінського впливу відповідних державних органів. Необхідне дотримання міжнародних вимог і впровадження суб'єктами регулювання системи

норм, правил економічної поведінки та принципів здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Зовнішньоекономічна діяльність є складною із розгалуженою системою зовнішньоекономічних зв'язків з різнобічними формами міжнародного співробітництва держав та їх суб'єктів у різних галузях економіки. Зовнішньоекономічна діяльність розвивається водночас із еволюцією держави і є продуктом світової цивілізації.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств як одна з ключових складових їх виробничо-господарської діяльності, істотно збільшила своє значення за час економічних реформ. Але рівень конкуренції на міжнародних ринках готової продукції такий, що новим учасникам доводиться конкурувати не тільки продукцією, але і мобільністю, адаптивністю систем управління. Конкуренція на зарубіжних і внутрішніх ринках - динамічний, еволюціонують процес, і, цілком очевидно, що надалі вона буде тільки посилюватися. Будуть зростати невизначеність, непередбачуваність і нестабільність зовнішнього середовища, виникатимуть все нові перешкоди на шляху до виходу на світовий ринок, що вимагає від підприємства максимально використовувати властивості гнучкості та мобільності організації. На перший план виходить здатність систем управління активно реагувати на умови зовнішнього середовища, позитивно використати зміни в технологічних, фінансових та інших областях. Продукція на світовому ринку сама по собі є лише необхідною, але часто не головною умовою перемоги в боротьбі за споживача. Від системи управління ЗЕД в першу чергу залежить характер і форми роботи підприємства на міжнародному ринку. Відсутність комплексного, системного підходу до даної проблеми істотно обмежує можливості розвитку конкурентоспроможності підприємства, особливо на світовому ринку.

Дисципліну „Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства” вивчають студенти напряму підготовки „Менеджмент”. Система підготовки менеджерів передбачає вивчення комплексу дисциплін зовнішньоекономічного спрямування, що допоможе майбутнім фахівцям

ефективно працювати на внутрішньому та зовнішньому ринках. Вона формує систему професійних знань, умінь та навичок у сфері зовнішньоекономічних відносин.

Метою дисципліни є отримання студентами системних знань з об'єктивних закономірностей, умов, процесів і специфічних особливостей управління зовнішньоекономічною діяльністю (УЗЕД) підприємства, а також набуття навичок їх практичного використання.

Завданнями вивчення дисципліни є:

розуміння сутності зовнішньоекономічної діяльності підприємства, цілей, мотивів і передумов її виникнення, правового та економічного середовища розвитку;

вивчення видів та форм ЗЕД підприємства;

усвідомлення економічної природи комерційних операцій на зовнішніх ринках;

вивчення принципів укладання та виконання угод;

проведення економічного аналізу УЗЕД підприємства, визначення її ефективності.

Результатом вивчення дисципліни є формування у студентів цілісної уяви про процеси у сфері УЗЕД; оволодіння культурою сучасного економічного мислення, методологічними підходами щодо аналізу та оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності; формування у студентів умінь і практичних навичок використання набутих знань у практиці здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств щодо застосування емпіричних та статистичних даних, інформаційної бази даних для аналізу стану світового економічного середовища з метою вибору стратегії виходу на зовнішні ринки; оволодіння методиками проведення аналізу щодо вибору найоптимальніших для підприємств умов співпраці з іноземним контрагентом; формування комплексного підходу до розуміння механізму проходження вантажів через митний кордон України; формування укладання

зовнішньоекономічного контракту згідно з діючою нормативно-правовою базою.

У курсі розглянуто теоретичні основи та історичні етапи становлення зовнішньоекономічних відносин, методи державного управління зовнішньоекономічною діяльністю, порядок та правові основи здійснення зовнішньоекономічних операцій, порядок митного оформлення та митного контролю, основи міжнародних транспортних перевезень, особливості встановлення взаємовідносин із зарубіжними партнерами, особливості функціонування підприємств з іноземним капіталом, порядок розрахунку економічної ефективності зовнішньоекономічних операцій.

РОЗДІЛ 1

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ЯК СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

ТЕМА 1. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ У СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ

- 1.1. Проблеми та поняття зовнішньоекономічної діяльності**
- 1.2. Особливості та етапи розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні**
- 1.3. Теоретичні основи управління зовнішньоекономічною діяльністю**
- 1.4. Форми та види зовнішньоекономічної діяльності**

1.1. Проблеми та поняття зовнішньоекономічної діяльності

У сучасних умовах економіка України інтегрується у світове господарство шляхом розвитку різних форм зовнішньоекономічних зв'язків. Здійснення економічних реформ неможливе без успішного розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Історичний розвиток світового господарства підтверджує неможливість успішного функціонування будь-якої країни без світової економіки. Зацікавленість окремих країн у співпраці з іншими країнами зумовлена економічними, політичними та соціальними вигодами, які викликані міжнародною співпрацею.

Проблеми зовнішньоекономічної діяльності завжди привертала увагу теоретиків, розглядалися у працях класиків політичної економії. У свій час А. Сміт стверджував, що основою багатства нації і народів служить розподіл праці, що міжнародний розподіл праці має здійснюватися з урахуванням абсолютних переваг, які має дана країна [99, с. 246–254, 261–270]. У результаті відмови від виробництва товарів, за якими країна не має абсолютної переваги, і зосередження ресурсів на виробництві інших товарів країна мусить збільшити загальні обсяги виробництва та інтенсифікувати

процеси обміну різними продуктами. Дані тези одержали назву принципу абсолютної переваги. Зазначені теоретичні положення, висунуті А. Смітом, цілком виправдували себе за його часів, коли переважала торгівля сировинними товарами. Подальшого розвитку теорія міжнародного розподілу праці набула в роботах Д. Рікардо, якій сформулював загальний принцип взаємовигідної торгівлі і міжнародної спеціалізації, що включав і принцип абсолютної переваги [90]. Ця точка зору існувала досить довго, а згодом теоретичні підходи стали враховувати все більшу кількість факторів і змінних, що впливають на міжнародний розподіл праці – це, насамперед, рівень науково-технічного прогресу, досягнутий у різних державах і у світі, рівень кваліфікації робочої сили, рівень управління та організації виробництва, попит, конкурентоспроможність продукції і т.д.

Ускладнення міжнародних зв'язків, розвиток національних економік у ХХ ст. дозволили теоретикам по-новому розглянути підходи, розроблені класиками. Так, шведські економісти Е. Хекшер (у 1919 р.) і Б. Олін (у 1933 р.) здійснили спробу розкрити причини міжнародної торгівлі продукцією обробної промисловості і сформулювали закон пропорційності факторів, що пояснює спеціалізацію і спрямованість міжнародної торгівлі наявністю у країні виробничих ресурсів. Незважаючи на розвиток теоретичних поглядів на причини і наслідки міжнародного розподілу праці і торгівлі, неокласична концепція Хекшера - Оліна не відповідала на питання стосовно відтворених ресурсів, мала статичний характер і пояснювала проблеми міжнародної торгівлі досить нетривалий час, тому вже у 50-х роках реальний розвиток світових господарських зв'язків змусив перевірити теоретичні положення і висновки на практиці. Спробу перевірки концепції Хекшера - Оліна було здійснено нобелівським лауреатом – В. Леонтьєвим. Він зробив розрахунки на основі статистичних даних про експорт і імпорт США. Оскільки США практично не постраждали в другій світовій війні, передбачалося, що США, маючи приріст капіталу, відповідно вивозять капіталоемні товари, а ввозять – трудоємні. Результати розрахунків показали,

що надлишок капіталу не позначився на міжнародній торгівлі США, і у вивозі переважали більш трудомістка і менш капіталомістка продукція, ніж в імпорті. Спроби пояснити «парадокс Леонтьєва» змусили по-новому розглядати проблеми ввозу і вивозу товарів за наявності у країні таких факторів: капіталу, праці (кваліфікованої і некваліфікованої) і землі.

Важливим аспектом проблем міжнародного розподілу праці стали підходи, що сформувалися на початку 80-х років XX ст. під назвою теорія «стратегічної торговельної політики». Послідовники даної теорії намагалися визначити умови доцільності втручання держави в міжнародну торгівлю для поліпшення економічного становища країни. Хоча така постановка була не новою і побічно розглядалася ще А. Смітом, але сучасне трактування питання виводило теоретичне уявлення на якісні різниці. Прихильники цієї теорії виходять з того, що в умовах недосконалої конкуренції національне підприємство як член міжнародної олігополії привласнює частину додаткового прибутку від продажу своїх товарів іноземним покупцям. Щоб підтримати і забезпечити присвоєння цього прибутку, держава має сприяти його вступу в міжнародну олігополію, щоб певною мірою «підстрахуватися» від експлуатації зарубіжними партнерами.

Сам термін «зовнішньоекономічна діяльність» вперше був законодавчо закріплений в Конституції СРСР 1977 р, де було записано: «... зовнішня торгівля та інші види зовнішньоекономічної діяльності» із зазначенням їх ведення на основі державної монополії, хоча саме поняття ЗЕД тоді не було розкрито.

Зараз ЗЕД являє собою широку сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і комерційних функцій, реалізованих підприємством при роботі з іноземними контрагентами. Основними формами ЗЕД в даний час є зовнішня торгівля, товарообмінні операції, надання різних послуг, виконання тих чи інших робіт при взаємодії з іноземними учасниками, кооперація і співробітництво, створення спільних підприємств і т.д. У міру інтенсифікації світогосподарських зв'язків з'являються все нові

форми ЗЕД, які з часом отримують більш широке поширення в діяльності підприємств.

За Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» ЗЕД – це діяльність суб'єкта господарської діяльності України та іноземного суб'єкта господарської діяльності, побудована на взаєминах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами. ЗЕД являє собою сукупність міжнародних комерційних операцій, спрямованих на організацію, проведення та регулювання процесу обміну товарами, послугами, результатами творчої діяльності [33].

Підходи різних вчених до поняття «зовнішньоекономічної діяльності» мають суттєві відмінності:

Козак Ю.Г. та Логвінова Н.С. під зовнішньоекономічною діяльністю розуміють діяльність суб'єктів го-сподарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [41].

Лапуста М.Г. стверджує, що «...зовнішньоекономічна діяльність підприємства – це сфера господарської діяльності, пов'язана з міжнародною виробничою і науково-технічною кооперацією, експортом та імпортом продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок. Зовнішньоекономічна діяльність є важливою складовою частиною всієї роботи підприємства і здійснюється на основі валютної самоокупності та самофінансування» [101, с. 518].

І.В. Багрова під зовнішньоекономічною діяльністю розуміє діяльність суб'єктів господарської діяльності України (частіше підприємств) та іноземних суб'єктів господарської діяльності (іноземних підприємств), яка базується на взаємовідносинах і здійснюється або на території України, або за її межами [42].

Гузенко Г. М., Гайдученко Ю. О. вважають, що зовнішньоекономічна діяльність – це процес розвитку господарських зв'язків між національними

суб'єктами суспільного виробництва та їх зарубіжними партнерами як на території України, так і за її межами [21].

Дідківський М.І. зовнішньоекономічну діяльність розглядає не тільки як складову господарської діяльності підприємства, алей як важливий фактор економічного зростання, створення передумов більш інтенсивного розвитку інтеграційних процесів на мікрорівні [23, с. 19].

У світовій економічній теорії та практиці немає поділу діяльності підприємства на внутрішній і зовнішній ринок. Використовується термін «міжнародний бізнес», що означає будь-яку діяльність у сфері приватного права, здійснювану підприємствами і спрямовану на одержання прибутку з співпраці господарюючих суб'єктів різних країн.

Наприклад, Деніелс Д. і Радеба Лі Х, характеризують міжнародний бізнес як «будь-які господарські операції, які проводяться двома або більше країнами. Такі ділові взаємини можуть виникати на рівні, як приватних, так і державних організацій. У разі участі приватних компаній у міжнародному бізнесі господарські операції проводяться з метою отримання прибутку» [27].

Гросс Р. і Кайава Д. в поняття «міжнародний бізнес» включають «експорт, імпорт, прямі і портфельні інвестиції, ліцензування технологій, кредити і міжнародні організації» [91].

Пивоваров С.Е. і Тарасевич Л.С. визначають «міжнародний бізнес» його особливостями: «отримання прибутку; ділова взаємодія фірм або їх підрозділів, що знаходяться в різних країнах; вилучення вигод з переваг міжкраїнових ділових операцій» [82].

Таким чином, більшість визначень в свою основу беруть розуміння зовнішньоекономічної діяльності як відокремленої сфери або просто напрямки господарської діяльності. Цим ігнорується комплексний підхід до сутності та організації управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Виходячи з поширених у літературі поглядів [18, 22, 25, 40, 46], зовнішньоекономічна діяльність являє собою складний багатобічний процес, що дозволяє суб'єкту підприємницької діяльності більш ефективно

здійснювати виробничо-господарську діяльність усього підприємства. Зовнішньоекономічну діяльність, як і будь-яку іншу, підприємство здійснює за різними напрямками. Залежно від наявності або відсутності досвіду ЗЕД у стратегії цієї діяльності буде визначено різні пріоритети. Так, якщо підприємство ще не працювало на зовнішніх ринках, то на перше місце за наявності конкурентоспроможної продукції (робіт, послуг) буде встановлено задачу щодо виходу на зовнішні ринки. Розв'язання даної задачі має базуватися на глибокому вивченні стану зовнішнього ринку продукції і розробці на цій основі комплексу маркетингових заходів щодо вибору конкретного сегменту і просування товару за межі держави. Якщо підприємство вже працює на зовнішньому ринку, то домінуватиме задача закріплення у вже зайнятих ним нішах, розширенні їх і можливої експансії в інші географічні регіони. Подальші задачі підприємства в галузі ЗЕД будуть поставлені в напрямі вирішення проблем вибору оптимальних параметрів даної діяльності, що формується під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів стосовно підприємства.

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України так і за її межами, з участю іноземного партнера. ЗЕД охоплює частину підприємницької діяльності, тобто за своєю суттю є підприємницькою діяльністю, що пов'язана із зовнішньоекономічними відносинами.

Таке загальне поняття потребує конкретизації з урахуванням змісту зазначених взаємовідносин. Це, зокрема експорт й імпорт товарів, капіталів, робочої сили, надання послуг, міжнародні фінансові, кредитні та розрахункові операції, спільна підприємницька діяльність, різноманітні господарські операції, у тому числі товарообмінні (бартерні), орендні (лізингові), посередницькі операції та інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо і у виключній формі законодавством України.

Поширеним у законодавстві є термін „операції”, тобто певні дії, за допомогою яких визначається зміст конкретного виду зовнішньоекономічної діяльності. Слід звернути увагу на те, що поняття зовнішньоекономічних операцій є ширшим, ніж поняття зовнішньоекономічного договору, який найчастіше підтверджує здійснення такої операції.

Зовнішньоекономічна діяльність охоплює мікро-, макро- та мегаекономічні рівні економічних відносин:

мікроекономічний рівень охоплює економічні відносини конкретного підприємства (фірми) чи окремої галузі;

макроекономічний рівень охоплює національну економіку;

мегаекономічний рівень охоплює міждержавні, міжнародні і загальносвітові економічні відносини.

Головні передумови розвитку зовнішньоекономічних відносин: інтенсивний розвиток галузей суспільного виробництва; поширення міжнародного суспільного поділу праці; можливість досягнення більшої економічної ефективності суспільної праці на світогосподарському рівні; нерівномірний розвиток виробничої й соціальної інфраструктури різних країн; необхідність вивозу капіталів та інтенсифікація освоєння нових фінансових ринків; інтернаціоналізація економічних відносин, зменшення національних обмежень щодо руху товарів та послуг.

Основні фактори впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності:

нерівномірність економічного розвитку країн й окремих регіонів;

значні відмінності у забезпеченні природними, трудовими та фінансовими ресурсами;

характер політичних міждержавних відносин та прагнення їх розвитку;

особливості географічного положення і природнокліматичних умов.

Українські підприємства, як правило, в силу якісних відмінностей у розвитку внутрішніх і міжнародних ринків, насамперед, ринків складної наукомісткої продукції, зокрема, продукції машинобудування, не могли будувати ефективні процеси взаємодії з іноземними учасниками при

існуючих системах управління. Створювалися окремі зовнішньоекономічні підрозділи.

Результатом такої політики часто був винос функцій по взаємодії із зовнішніми ринками в невелике структурний підрозділ, який до того ж часто не володіло ні ресурсами, ні досвідом, ні повноваженнями в системі управління підприємства. Така форма взаємовідносин підприємств та міжнародних ринків була створена наприкінці 80-х і початку 90-х років, коли найважливішою проблемою було питання збуту продукції, яка не могла бути реалізована на внутрішньому ринку. Підрозділи ЗЕД перетворювалися на збутові відділи на зовнішні ринки, стаючи своєрідним «буфером» між світовими ринками та його суб'єктами (зовнішнім середовищем) і внутрішньою системою управління підприємства, яка практично не змінювалася в нових умовах господарювання. Таким чином, перенесенням всіх функцій по взаємодії із зовнішніми контрагентами в один підрозділ, підприємство могло не міняти власну систему управління, створену при старих методах функціонування економіки.

Прагненню до здійснення ЗЕД українських промислових підприємств після її лібералізації сприяли ряд чинників, як, наприклад, зниження платоспроможного попиту на внутрішніх ринках і розрив зв'язків з колишніми партнерами. Пошук нових ринків збуту за кордоном був однією з нечисленних альтернатив в сформованій ситуації. Основними мотивами при здійсненні ЗЕД тоді і зараз є:

- випуск продукції з урахуванням наявності попиту на цю продукцію за кордоном;

- отримання доступу до передової іноземної технології, обладнання та методів управління;

- заміщення імпорту;

- залучення іноземних інвестицій і отримання доступу до додаткових матеріальних і фінансових ресурсів;

- підвищення кваліфікації кадрів у галузі виробництва та управління;

отримання іноземної валюти.

Значення зовнішньоекономічної діяльності для підприємства полягає і в тому, що доцільність і якість вітчизняних розробок нових машин та обладнання, матеріалів і технологічних процесів оцінюються через ЗЕД. Шляхом зіставлення з імпортними аналогами, а також безпосереднім експортом перевіряється якість, конкурентоспроможність товарів українських підприємств і їх самих.

Роль ЗЕД проявляється також у прискоренні економічного зростання підприємств за рахунок впливу внутрішніх і зовнішніх факторів. До внутрішніх факторів належать:

оптимізація товарного обігу (ефективний вибір транспортування, складування) як необхідна умова скорочення накладних витрат;

ефективний зовнішньоекономічний маркетинг, що враховує не тільки світову кон'юнктуру цін, а й раціоналізацію збуту, особливості країни нерезидента, що впливають на виконання угоди (податки, мита, санкції і т.д.);

зниження собівартості за статтями, що утворюють витрати на створення експортної продукції та інші види ЗЕД;

використання у співпраці із зарубіжними партнерами механізму зустрічних операцій;

здійснення лізингових, факторингових операцій, пов'язаних з активізацією капіталу підприємства на зовнішньому ринку з економією витрат по кредитній платі;

обов'язкове страхування максимуму можливих ризиків на всіх стадіях зовнішньоекономічних операцій.

Зовнішні фактори:

співпраця з державними структурами в частині отримання гарантій, застосування пільг в області ЗЕД, участі в цільових програмах і т.п. ;

реалізація всіх форм господарських зв'язків – вивозу капіталу, виробничої кооперації, НТС та ін.;

стимулювання використання сучасних методів взаємодії з усіма учасниками ЗЕД.

Сьогодні неучасть підприємства в міжнародних економічних процесах відразу і різко обмежує ефективність його діяльності (потенційну і реальну) з тієї причини, що воно не може використовувати можливості зовнішньоекономічної діяльності.

При виході на зовнішні ринки підприємства потрапляють в умови жорсткої конкуренції. Часто навіть високу якість і достатню конкурентоспроможність продукції не може гарантувати того, що підприємство займе на конкретному зовнішньому ринку істотну частку. Особливості зовнішньоекономічної діяльності представляють ключові відмінності в порівнянні з внутрішнім ринком, і вони безпосередньо впливають на всю діяльність підприємства на даних ринках. Вони включають [66, 79]:

особливі вимоги споживачів і умови роботи на даних ринках (особливо на ринках розвинених держав – з високою культурою споживання);

вимоги до якості продукції і рівнем сервісу;

більш трудомістке вивчення даних ринків (часто підприємство не може дозволити собі провести комплексні дослідження, що створює ще більшу невизначеність при реалізації продукції);

складності з організацією збутової мережі (зазвичай на це витрачається досить велику кількість часу і ресурсів);

специфічні умови зовнішнього середовища: національне законодавство, правила і техніка розрахунків, ділові звичаї тощо

До того ж в українських підприємств, початківців здійснення зовнішньоекономічної діяльності, складності виникають і в силу наступних причин:

відсутність фахівців з міжнародним досвідом;

брак досвіду роботи на ринках інших країн і з іноземними контрагентами;

неприспособаність системи управління.

Багато підприємств в конкурентній боротьбі на міжнародних ринках мають можливість використовувати, як правило, лише цінові фактори, причому нерідко, щоб закріпитися на зарубіжному ринку, вдаються до продажу товарів за демпінговими цінами. Але така політика в довгостроковій перспективі може мати зворотний ефект, тобто призведе не до розширення ринку збуту і збереженню конкурентоспроможності, а, навпаки, може призвести до звуження частки на ринку, фінансовим та іміджевих втрат.

Переважна частина зовнішньоекономічних операцій в даний час здійснюється недержавними фірмами та підприємствами. Результатом лібералізації зовнішньоекономічної діяльності стала остаточна ліквідація монополії держави на здійснення зовнішньоекономічних і валютних операцій, характерна для країн з централізованою системою планування та управління. На зміну всеосяжного державного контролю за експортно-імпортними і валютними операціями прийшла система державного регулювання зовнішньоекономічних відносин, в рамках якої підприємства і фірми, що беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності користуються великою свободою.

Характерною ознакою сучасного світового господарства є інтернаціоналізація економічних відносин та потреба окремих країн вирішувати свої національні проблеми з допомогою зовнішньоекономічних відносин. Інтернаціоналізація виробництва, міжнародна кооперація, виробнича спеціалізація, міжнародне науково-технічне та культурне співробітництво є економічною основою сучасного світового господарства.

Орієнтація української держави на побудову відкритої економіки, на загальновизнані принципи міжнародного економічного співробітництва, вільного переміщення товарів, капіталів та робочої сили, свободи зовнішньоекономічної діяльності як протиположності державній монополії зумовлює необхідність правового регулювання відповідних сфер і, зокрема, зовнішньоекономічної діяльності як сфери господарських взаємовідносин

українських та іноземних суб'єктів і управлінського впливу відповідних державних органів.

1.2. Особливості та етапи розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Вже у XVIII ст. під впливом міжнародного поділу праці країни розпочали тісну співпрацю одна з одною, що призвело до зародження міждержавних зв'язків у світовій економіці. Світова економіка розвивається на основі об'єктивних економічних законів – товарного виробництва, товарообміну, споживання та ін. Країни з ринковою економікою на основі приватної власності за обсягом і структурою продуктивних сил, методами управління і ефективністю виробництва мали повну перевагу над країнами соціалістичної системи. Намагання соціалістичних країн збудувати ефективнішу економіку виявилися безуспішними. Економічна система на усуспільненій власності показала себе неконкурентоспроможною порівняно з економічною ринковою системою, що призвело до розпаду соціалістичної системи, у складі якої понад 70 років перебувала Україна.

На міжнародному рівні можна виділити три головні етапи розвитку зовнішньоекономічних зв'язків [23, 46, 51]:

– *перший етап* (початок XIII ст. – початок XIX ст.), початок розвитку ремісництва, натурального міждержавного товарообміну товарами міжнародна зовнішньоекономічна діяльність здійснювалася у формі міжнародної торгівлі;

– *другий етап* (середина XIX ст. – середина XX ст.), характерний поглибленням міжнародного поділу праці, формуванням виробничої спеціалізації та міжнародної кооперації;

– *третій етап* (середина XX ст. – початок XXI ст.), характерний тим, що зовнішньоекономічна діяльність набуває комплексного характеру, поглиблюється міжнародна інтеграція, яка охоплює всі країни та галузі

виробничої і невиробничої сфери. На даному етапі близько 50 % світової торгівлі готовими виробами контролюється транснаціональними компаніями.

Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків України відбувався у складі Російської імперії, пізніше Радянського Союзу, з виокремленням зовнішньоекономічного напрямку інтеграції економіки. В історичному плані становлення зовнішньої торгівлі України розпочинається з часів козацько-гетьманської держави Б. Хмельницького, коли державна скарбниця розпочала збір прикордонного ввізного й вивізного мита „індуктів” і „евертів”. Після поразки гетьмана І. Мазепи, указом російського царя у 1714 р. був дозволений вивіз товарів з України лише через московський кордон, на якому мито збирали у московську скарбницю. Скасування російським урядом в 1752 р. мита з російських товарів, а в 1754 р. будь-яких митних платежів між Україною та іншими регіонами імперії повністю поглинуло Україну в економічний простір Російської імперії. Після завершення промислової революції (кінець ХІХ ст. – початок ХХ ст.) в Україні було сформовано комплексний територіально-промисловий комплекс (гірничо видобувна, металургійна, машинобудівна, енергетична, нафтохімічна, харчова та легка промисловість), продукція якого успішно конкурувала з продукцією інших промислових центрів Радянського Союзу.

Основні тенденції розвитку зовнішньоекономічних відносин України у складі Радянського Союзу, починаючи з 1917 року, характеризуються розірванням зовнішньоекономічних зв'язків із західноєвропейськими партнерами та переорієнтацією експорту на внутрішньосоюзний ринок. У період 1928-1940 рр. внаслідок абсолютної централізації економіки Радянського Союзу зовнішня торгівля була майже припинена. Зовнішньоекономічні зв'язки здійснювались центральними органами з вилученням економіки України із системи світового господарства. Після другої світової війни зовнішньоекономічні зв'язки України розширюються з країнами Європи, Азії, Латинської Америки, Японії та іншими у складі Радянського Союзу. В 1971-1980 рр. обсяги капіталів, що направлялись в

інші регіони Радянського Союзу склали більше 50 % (174,17 млн руб.) до загального обсягу створеного в Україні капіталу. Провести аналіз зовнішньоекономічних зв'язків України поза межами СРСР у період з 1977 р. досить важко. Після затвердження в Конституції СРСР у 1977 р. принципу державної монополії на зовнішньоекономічні зв'язки, всі експортно-імпортні операції здійснювались через всесоюзні зовнішньоторговельні об'єднання. Достатньо вказати, що з 60 найбільших зовнішньоекономічних об'єднань на початок 1990 р. біля 50 знаходились у м. Москві.

З 1988 р. спостерігається розширення участі українських підприємств у зовнішньоекономічному обміні, переважно з експорту-імпорту товарів народного споживання в межах прикордонної торгівлі, прямих зв'язків підприємств і торговельних організацій з партнерами в Східній і Центральній Європі. Можна зробити висновок, що економіка України незважаючи на загальносоюзний простір, орієнтувалася на інтеграцію з Європейськими країнами, більша інтегрованість з російським економічним центром була властива лише у галузевих секторах.

З огляду інтеграції економіки України у світогосподарський комплекс можна виділити такі періоди:

– *радянський період* (1918–1987 рр.), характерний монополією зовнішньої торгівлі, валютно-фінансових відносин, розвитком експортних виробництв базових галузей промисловості та сільського господарства. Зростання відбувається до середини 1980-х років, а пізніше економічний спад та розвиток кризових явищ на основі таких факторів:

– нераціональна структура, сировинна спрямованість експорту; неоправданий розвиток військово-промислового комплексу, незадовільне використання експортного потенціалу;

– нераціональний характер імпорту, зорієнтованість на товари широкого вжитку;

– недостатнє використання нових форм зовнішньоекономічних зв'язків; відчуженість виробників продукції від зовнішніх ринків, торгівля

через зовнішньоекономічні об'єднання.

– *перехідний період* (1987–1990 рр.), характерний переорієнтацією економіки, ліквідація державної монополії на зовнішньоекономічну діяльність, зміна принципів управління ЗЕД.

– *національний період* (1991р.– до т. ч.), характерний лібералізацією ЗЕД, формуванням правової бази ЗЕД, ринкової економіки та вільного підприємництва. Україна стала членом МВФ, Світового банку, СОТ.

1.3. Теоретичні основи управління зовнішньоекономічною діяльністю

За своїм науковим змістом сфера управління зовнішньоекономічною діяльністю ґрунтується на макроекономічних теоріях і пов'язаних із ними загальноекономічних концепціях розвитку світового господарства. При цьому підкреслюється першорядна роль макроекономіки та теорії світового господарства як складової методології управління зовнішньоекономічною діяльністю [16, 77, 106].

Теорії зовнішньої торгівлі та засновані на них відповідні концепції управління зовнішньоекономічною діяльністю поділяють на дві категорії: класичні теорії і неокласичні теорії та побудовані на їхній основі сучасні концепції зовнішньоекономічної діяльності. Основні теорії управління зовнішньоекономічною діяльністю можна згрупувати за напрямками сучасних економічних учень.

Класичні теорії зовнішньої торгівлі і управління зовнішньоекономічною діяльністю (меркантилізм, концепція абсолютних переваг, концепція порівняльних переваг) відстоювали особливу теорію міжнародної торгівлі, відмінну від теорії внутрішньої торгівлі з огляду на різний рівень мобільності ресурсів, капіталу, праці у цих сферах. Основою теорії міжнародної торгівлі вважалась відносна нездатність капіталу до переміщення між різними країнами. За основний критерій міжнародної торгівлі приймалися порівняння витрат виробництва, тобто міжнародна торгівля відбувалася на основі врахування витрат виробництва.

Меркантилізм ґрунтується на дослідженнях У. Стаффорда, Г. Скаруффі, А. Монкретьєна у XV–XVII ст. Основні теоретичні положення щодо доцільності зовнішньоекономічної діяльності ґрунтуються на переконанні, що нагромадження капіталу швидше відбувається шляхом зовнішньої торгівлі й грошового обігу, а не через виробництво. Було встановлено раціональне співвідношення між експортними й імпорнтними потоками.

Концепція абсолютних переваг ґрунтується на дослідженнях А. Сміта, у XVII – XVIII ст. Теоретично обґрунтовано доцільність зовнішньої торгівлі окремого товару на основі аналізу витрат на виготовлення одиниці продукції. У своїй роботі „Дослідження про природу і причини багатства народів” (1776 р.) розкрито теорію абсолютних переваг, яка зводилася до того, що коли одна держава має абсолютні переваги у виробництві певного товару, а інша держава у виробництві іншого товару, тоді кожна може спеціалізуватися на виробництві і зовнішній торгівлі того товару, витрати виробництва якого найменші. Доказуючи вигідність зовнішньоекономічної діяльності для різних країн А. Сміт писав, що якщо інша країна може продати товар за дешевшою ціною, ніж ми самі у змозі його виготовити, то набагато краще купувати його у цієї країни за товар власного виробництва, у виготовленні якого маємо переваги [99].

Концепція порівняльних переваг ґрунтується на дослідженнях Д. Рікардо у XVIII ст. Обґрунтовано доцільність спеціалізації країни на виробництві товарів по яких вона має найбільші переваги у витратах виробництва. У своїй роботі „Початки політичної економії й оподаткування” (1817 р.) обґрунтовано, що внутрішня торгівля між двома регіонами країни може відбуватися на основі абсолютних переваг, а міжнародна торгівля буде відбуватися не тільки на основі абсолютних переваг, а в окремих випадках торгівля вимагає порівняльних переваг, у тому випадку коли витрати виробництва всіх товарів однієї країни нижчі ніж в іншій країні.

Теорії абсолютних та відносних переваг у зовнішньоекономічній діяльності не втратили актуальності до теперішнього часу, тому вважаються класичними.

Неокласичні теорії зовнішньої торгівлі і управління зовнішньоекономічною діяльністю (кейнсіанство, монетаризм) трактуються як сучасні теорії про міжнародну торгівлю на основі міжнародного руху факторів виробництва. Домінуючим фактором у міжнародному економічному співробітництві вважається міжнародне переміщення факторів виробництва (капіталу, праці, природних ресурсів) і насамперед міжнародний рух капіталів. В основу міжнародного розподілу праці покладено відмінності у наявності факторів виробництва. Проте вважається, що поряд із торгівлею, яка закріплює і поглиблює ці відмінності, діє і протилежна тенденція – ліквідація цих відмінностей як наслідок міжнародного переміщення факторів виробництва.

Сучасні концепції управління зовнішньоекономічною діяльністю ґрунтуються на двох головних течіях економічної науки, відомих під назвами кейнсіанство та монетаризм.

Кейнсіанська концепція ґрунтується на теоретичних дослідженнях Д. Кейнса у ХХ ст. Покладено ідеї необхідності розвитку інституційного управління, підвищення ролі держави в управлінні економікою. У праці „Загальна теорія зайнятості, процента й грошей” (1936 р.) обґрунтовано необхідність державного втручання у зовнішньоекономічну діяльність. Активна фінансова політика держави, що стимулює попит, може справитися із безробіттям. Визначальним у зовнішній торгівлі повинно бути дотримання позитивного сальдо торговельного балансу, тобто недопущення перевищення обсягу імпорту над експортом. Отже, лібералізація зовнішньої торгівлі перебуває у жорсткій відповідності участі країни у міжнародному поділі праці та стратегічному розвитку національного господарства.

Концепція монетаризму ґрунтується на наукових дослідженнях М. Фрідмана у ХХ ст. В основу покладено ліберальні методи управління, а

саме: використання фінансово-кредитних, антиінфляційних, цінових і грошових інструментів, що не порушують принципи суверенітету. У праці „Монетарна історія Сполучених Штатів” (1963р.) стверджується, що масове безробіття у 30-ті роки ХХ ст. було викликане поганою грошовою політикою уряду.

Окрім того, розвиваються сучасні неокласичні моделі розвитку зовнішньої торгівлі .

Модель порівняльних вигод (Хекшера-Оліна-Самуельсона) поєднала теоретичні дослідження шведських та американських економістів щодо факторонаділеності і вигод зовнішньої торгівлі при рівноважному платіжному балансі країни. Дані дослідження доповнили концепцію порівняльних переваг. Міжнародна торгівля веде до вирівнювання цін на чинники виробництва у країнах, які торгують між собою.

Модель наукомісткої спеціалізації описує теорію експорту наукомістких і технічно складних товарів економічно розвинутими країнами та сировинних і ресурсномістких товарів слаборозвинутими країнами.

Модель технологічного розриву (М. Познера) описує теорію міжнародної торгівлі, що зумовлена різними рівнями технологічного розвитку окремих країн. Введено поняття лага попиту та лага реагування на експортний товар.

Модель міжнародного життєвого циклу товару (Р. Вернона) описує стадії життєвого циклу товару у сучасних динамічних умовах коли товар реалізується на внутрішньому і зовнішньому ринках за принципом „водоспаду” та „зливи”.

Модель міждержавної галузевої торгівлі (Р. Соренстена) описує теорію п'яти факторів розвитку міждержавної галузевої торгівлі: близькість національного доходу на душу населення; цін на фактори виробництва; тарифних та нетарифних заходів; близькість конкуруючих товарів; пропорційність транспортних витрат.

Таким чином, класичні й неокласичні теорії акцентують увагу на пропозицію товарів, фактори виробництва, попит, чинники міжнародної торгівлі.

1.4. Форми та види зовнішньоекономічної діяльності

Закономірністю розвитку ринкової економіки є вільний доступ підприємств до зовнішніх ринків. Діяльність підприємств на світовому ринку пов'язана з міжнародною виробничою й науково-технічною кооперацією, експортом і імпортом товарів і послуг, інвестуванням в іноземні підприємства і залученням іноземних інвестицій, створенням спільних підприємств. Враховуючи світову практику та вітчизняне законодавство, ЗЕД можна класифікувати за певними формами та видами.

Основні форми зовнішньоекономічної діяльності: міжнародна торгівля; виробнича кооперація; міжнародне інвестиційне співробітництво; науково-технічне співробітництво; спільне підприємництво; спільна рекламна, виставкова, аукціонна та біржова діяльність; міграція робочої сили; валютно-фінансові відносини [43, 45, 65].

У вітчизняній практиці ЗД реалізується переважно через зовнішньоторговельну діяльність (ЗТД).

Міжнародна торгівля — це підприємництво в області міжнародного обміну товарами, роботами, послугами, інформацією й результатами інтелектуальної діяльності.

Міжнародне інвестиційне співробітництво припускає одну з форм взаємодії з іноземними партнерами на основі об'єднання зусиль фінансового й матеріально-технічного характеру. Цілями такого співробітництва є розширення бази розвитку й випуску експортної продукції, її систематичне відновлення на основі критеріїв конкурентоспроможності й полегшення процесів її реалізації на зовнішньому ринку. Подібні завдання можуть бути вирішені за рахунок організації, наприклад, спільного виробництва. Спільне підприємництво можливо насамперед на базі обміну технологіями,

послугами з наступним розподілом програм випуску продукції і її реалізацій, а також у формі утворення й функціонування концесій, консорціумів, акціонерних компаній, міжнародних неурядових організацій і т.п.

Виробнича кооперація в складі ЗЕД підприємств і фірм також представляє одну з форм співробітництва між іноземними партнерами в різних, але конструктивно зв'язаних між собою процесах технологічного поділу праці. Сам *технологічний процес* поділу праці означає розподіл його учасників у ланцюзі створення й реалізації продукції по основних його фазах, від вивчення потреб на внутрішніх і зовнішніх ринках до представлення її до кінцевим споживачам.

Виробнича кооперація характерна для однорідних сфер виробництва й обігу, для науково-технічної, інвестиційної й сервісної областей, наприклад, для обробної промисловості.

Погодженість дій партнерів у рамках виробничої кооперації досягається шляхом:

- взаємного планування експортної й імпортозаміщуючої продукції;
- прогнозування й спільного ведення наукових розробок, забезпечення їх необхідною апаратурою, приладами й матеріалами, випробувальними стендами й науково-технічною інформацією;
- організації процесу підготовки кадрів.

Валютні й фінансово-кредитні операції як вид ЗЕД підприємств й фірм варто розглядати в першу чергу як сприяючу, супровідну будь-якої зовнішньоторговельної операції у вигляді фінансових зобов'язань, пов'язаних із забезпеченням платежу за поставлену продукцію через конкретні форми розрахунку, а також валютних операцій, вчинених з метою запобігання курсових втрат.

Однак як валютні, так і фінансово-кредитні операції можна розглядати в якості самостійних специфічних видів ЗЕД у фінансово-банківській сфері, що обслуговує внутрішній валютний ринок і зовнішньоторговельні платежі в системі міжнародних розрахунків.

Основні види зовнішньоекономічної діяльності [44, 48]:

- імпорт і експорт кінцевих товарів і чинників виробництва (капіталів, робочої сили, природних ресурсів);
- надання і отримання послуг при взаємодіях з нерезидентами (іноземними суб'єктами);
- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарювання; навчання і підготовка спеціалістів на комерційній основі;
- міжнародні фінансові операції, зокрема з цінними паперами;
- кредитні, розрахункові операції між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- спільна підприємницька діяльність із створенням спільних підприємств, здійсненням спільних господарських операцій та спільне володіння майном;
- підприємницька діяльність, пов'язана з використанням прав інтелектуальної власності;
- організація і проведення міжнародних виставок, ярмарок, аукціонів, торгів, конференцій та інших дій на комерційній основі;
- товарообмінні, зокрема бартерні операції між національними суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами;
- операції з отримання, продажу і обміну валют;
- роботи на контрактній основі фізичних осіб країни за кордоном та іноземців у даній країні;
- інші види зовнішньоекономічної діяльності.

Закон України „Про зовнішньоекономічну діяльність” встановлює систему принципів, яка охоплює керівні положення політичного, економічного та правового характеру, на яких базується регулювання та здійснення зовнішньоекономічних відносин.

Зовнішньоекономічна діяльність здійснюється на визнаних *принципах міжнародного співробітництва*:

- верховенство закону;
- юридична рівність і недопустимість дискримінаційних дій по відношенню до інших суб'єктів підприємницької діяльності та країн;
- суверенності країн та виключному праві народу України самостійно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність;
- невтручання у внутрішню чи зовнішню політику інших держав;
- рівноправності та партнерства, недопустимість обмежувальної діяльності з боку будь-яких суб'єктів;
- свободи зовнішньоекономічного підприємництва та дотримання вимог чинного законодавства.

Контрольні питання

1. У чому сутність зовнішньоекономічної діяльності?
2. Які чинники впливають на міжнародне співробітництво?
3. Яка характерна ознака сучасного світового господарства?
4. Поясніть, чому зовнішньоекономічна діяльність є об'єктивною необхідністю розвитку держави.
5. Сутність менеджменту зовнішньоекономічної діяльності.
6. Сутність зовнішньоекономічної політики держави.
7. Назвіть чинники впливу на ефективність зовнішньоекономічної діяльності.
8. Дати визначення зовнішньоекономічної діяльності.
9. Які рівні економіки охоплює зовнішньоекономічна діяльність?
10. Які передумови здійснення зовнішньоекономічної діяльності?
11. Назвіть суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності.
12. Розкрийте етапи розвитку зовнішньоекономічної діяльності на міжнародному рівні.
13. Основні етапи розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні.
14. Історія розвитку зовнішньоекономічних відносин в Україні.
15. Основні напрями розвитку зовнішньоекономічної політики в Україні.
16. Економічні теорії розвитку зовнішньоекономічної діяльності.
17. Сутність класичної та неокласичної теорії розвитку зовнішньоекономічних відносин.
18. Назвіть основні форми зовнішньоекономічної діяльності.
19. У яких видах проявляється зовнішньоекономічна діяльність?
20. Назвіть принципи здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

ТЕМА 2. ДЕРЖАВНА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ

2.1. Формування та реалізація державної зовнішньоекономічної політики

2.2. Структура управління зовнішньоекономічною діяльністю

2.3. Основні напрями удосконалення зовнішньоекономічної політики

2.4. Удосконалення регіональних зовнішньоекономічних відносин

2.1. Формування та реалізація державної зовнішньоекономічної політики

В період ринкової трансформації економіки України першочергове значення має розробка на науковому фундаменті зовнішньоекономічної політики та механізму її реалізації з урахуванням світового досвіду. Водночас, в Україні бракує фундаментальних, системних наукових досліджень з питань особливостей зовнішньоекономічної політики країн з перехідною економікою в умовах глобалізації світового господарства [57, 74, 112].

Зовнішньоекономічні зв'язки формують і здійснюють під впливом зовнішньополітичних регуляторів, що впливають на виникнення співробітництва і формують єдину ефективну політико-економічну систему, яка захищає інтереси держави.

Система управління зовнішньоекономічною діяльністю будь-якої держави в узагальненому вигляді включає підсистеми відповідних інститутів та засобів. До основоположних, визначальних складових серед засобів управління зовнішньоекономічною діяльністю відносять поняття зовнішньоекономічної політики. Зовнішньоекономічна політика є основою, на якій ґрунтується правове забезпечення зовнішньоекономічних зв'язків будь-якої країни, і характеризується формами та інструментами її реалізації.

Зовнішньоекономічна політика держави – це система заходів держави з метою забезпечення суб'єктам підприємницької діяльності певних

переваг на зовнішньому ринку. Засоби управління зовнішньоекономічною діяльністю на національному рівні зображено на рис. 2.1.



Рис. 2.1. Засоби управління зовнішньоекономічною діяльністю

До категорії найважливіших засобів здійснення зовнішньоторговельної політики державами відносять також торговельні договори й угоди, які можуть бути досить різноманітними за назвами та предметом регулювання. Важливе значення мають також антимонопольне та антидемпінгове регулювання і заходи боротьби з недобросовісною конкуренцією. Зовнішньоекономічна політика багато у чому залежить від стану її платіжного балансу і ґрунтується на таких *принципах*:

перехід суб'єктів господарювання від разових зовнішньоекономічних угод до постійних економічних зв'язків;

орієнтація зовнішньоекономічної діяльності на довгострокову перспективу;

захист вітчизняних інтересів і стимулювання розвитку економіки;

розподіл функцій зовнішньоекономічної політики між державою в цілому й окремими суб'єктами господарювання;

розгляд зовнішньоекономічної політики як важливої складової частини всієї зовнішньої політики.

В умовах ринкової економіки головним завданням зовнішньоекономічної політики є створення сприятливих умов на світовому ринку для експортерів та активізації ефективних зовнішньоекономічних

зв'язків. Зовнішньоекономічна політика може здійснюватися за наступальним та захисним принципом.

Наступальна політика спрямована на реалізацію економічного потенціалу держави та використання переваг участі у світовому господарстві. Важливим чинником є збереження економічної незалежності та захисту національної економіки.

захисна політика спрямована на формування національної структури економіки для забезпечення зовнішньоекономічних захисних функцій:

- створення ефективної системи регулювання імпорту для захисту вітчизняної економіки від нездорової конкуренції;
- захист стратегічно важливих галузей та підприємств (транспорт, зв'язок, військово-промисловий комплекс ті ін.);
- протекціоністський захист галузей економіки та підприємств у період становлення виробництв, структурної перебудови, кризових явищ;
- формування необхідних передумов для перегляду структури експорту-імпорту з іноземними країнами для досягнення зовнішньоторговельного балансу;
- формування ефективної протекціоністської політики побудованої на балансуванні оптимальної структури експорту-імпорту та ставок податку, мита, акцизного збору для поповнення держаного бюджету;
- створення системи захисту від сировинно-витратних, екологічно-небезпечних виробництв.

Зовнішньоекономічна політика має часовий і просторовий аспекти. Часовий аспект зовнішньоекономічної політики визначає дії держави щодо формування і використання зовнішньоекономічних зв'язків на даний момент і на тривалий період. Тому вона включає *поточну і довгострокову політику*.

Просторовий аспект зовнішньоекономічної політики визначає дії держави по основних напрямках впливу на світову і вітчизняну економіку. За цією ознакою до складу зовнішньоекономічної політики держави входять зовнішньоторговельна, зовнішньоінвестиційна, валютна і митна політики.



Рис. 2.2. Складові частини зовнішньоекономічної політики

Зовнішньоторговельна політика встановлює і регулює відносини з іноземними державами у галузі зовнішньоторговельної діяльності, що охоплюють міжнародний обмін товарами (роботами, послугами, інформацією, результатами інтелектуальної діяльності). Ці відносини будуються на основі дотримання загальновизнаних принципів і норм міжнародного права й зобов'язань, що витікають із міжнародних договорів. Зовнішньоторговельна політика поділяється на експортну та імпорتنу політики.

Експортна зовнішньоторговельна політика спрямована на реалізацію конкурентоспроможних товарів на світовому ринку і стимулювання їх виробництва. Для стимулювання експортноспроможних виробництв використовуються державні закони, бюджетне фінансування, кредити, фінансування НД і ДКР, та інші.

Імпортна зовнішньоторговельна політика спрямована на регулювання ввезення іноземних товарів (робіт, послуг). Інструментом такого регулювання є пряме обмеження імпорту з метою захисту вітчизняної економіки. Для цього використовуються ліцензування і контингування імпорту, антидемпінгові й компенсаційні мита, система мінімальних імпорتنих цін та ін. Адміністративні формальності прямо не направлені на обмеження імпорту, проте їх дія обмежує зовнішню торгівлю. До них належать митні формальності, санітарні і ветеринарні норми, технічні стандарти і норми.

Імпортна зовнішньоторговельна політика враховує роль імпорту у вітчизняній економіці й здійснюється за такими принципами:

імпорт як традиційне джерело митних прибутків держави;

імпорт як антимонопольний важіль і елемент виробництва, що створює конкурентне середовище для вітчизняних товарів.

Зовнішньоінвестиційна політика спрямована на залучення й використання іноземних інвестицій на території держави і регулювання вивозу інвестицій за кордон. Вона охоплює політику імпорту іноземних інвестицій та політику експорту вітчизняних інвестицій. Політика імпорту іноземних інвестицій спрямована на вирішення наступних завдань:

збільшення обсягу вітчизняного виробництва товарів і послуг на рівні міжнародних стандартів;

залучення передових технологій, ноу-хау, тощо;

підвищення зайнятості населення і скорочення рівня безробіття;

збільшення сукупного суспільного і національного доходу.

Політика експорту вітчизняних інвестицій спрямована на вирішення таких завдань:

просування вітчизняних товарів (послуг) на іноземні ринки;

розвиток виробництва товарів за кордоном для отримання прибутків або для забезпечення гарантованого постачання імпортних товарів;

зміцнення банківської системи і підвищення ефективності валютних операцій;

зміцнення страхової системи і збільшення активності страхового бізнесу.

Валютна політика – це сукупність економічних, юридичних, організаційних форм і методів у галузі валютних відносин, що здійснюються державою і міжнародними валютно-фінансовими організаціями. Валютна політика охоплює сферу нагромадження та використання валютних коштів. Зміст валютної політики багатогранний і включає опрацювання основних напрямів формування та використання валютних коштів, розробку заходів,

спрямованих на ефективне використання цих коштів.

Сферою валютної політики є валютний ринок та ринок дорогоцінних металів, валютне субсидування і диверсифікація валютних резервів. Валютна політика поділяється на поточну та стратегічну.

Поточна валютна політика спрямована на забезпечення платіжного балансу. Вона поділяється на дисконтну і девізну політику.

Валютна дисконтна політика є системою економічних й організаційних заходів щодо використання дисконтної ставки для регулювання руху інвестицій і збалансування платіжних зобов'язань. Дана політика орієнтована на коригування валютного курсу для регулювання грошових потоків, динаміки і рівня цін, обсягу грошової маси, короткострокових інвестицій.

Валютна девізна політика є системою економічно-організаційних заходів спрямованих на збереження стабільності валютного курсу застосуванням валютних інтервенцій та валютних обмежень на купівлю або продаж валюти. Валютні інтервенції здійснюються НБУ для обмеження динаміки курсу національної валюти.

Довгострокова валютна політика охоплює довгострокові заходи структурного характеру щодо зміни функціонування валютного механізму. Така валютна політика ґрунтується на результатах міждержавних переговорів з Міжнародним валютним фондом, Європейським фондом валютного співробітництва та ін. Засобами довгострокової валютної політики є механізм валютних розрахунків, режим валютних курсів і паритетів, використання золота, резервних валютних коштів, міжнародних платіжних засобів, тощо.

Митна політика є складовою частиною внутрішньої і зовнішньої політики держави яка спрямована на забезпечення найбільш ефективного використання інструментів митного контролю і регулювання товарообігу на митній території, участь у реалізації торговельно-політичних завдань щодо захисту вітчизняного ринку і стимулювання розвитку економіки. Митна політика є частиною митної справи, основи якої визначені Митним кодексом.

Регулювання зовнішньоекономічних зв'язків здійснюється економічними, адміністративними, організаційними, валютно-фінансовими та технічними регуляторами.

Економічні регулятори впливають на природу виникнення і здійснення зовнішньоекономічних відносин. Основні економічні чинники: співвідношення попиту і пропозиції; співвідношення світових і внутрішніх, тарифів, курсів валют, процентних ставок; співвідношення світового і вітчизняного рівнів розвитку виробництва товарів (робіт, послуг) за їх обсягами, якістю й ефективністю; економічні стимули; прогнози, плани, програми. Варто мати на увазі, що у ринковій економіці планування забезпечує визначення перспективних цілей розвитку і виявлення найбільш важливих макроекономічних пропорцій.

Організаційні регулятори забезпечують розвиток зовнішньоекономічних зв'язків на основі організаційно-управлінських систем та заходів.

Адміністративні регулятори передбачають адміністративні заходи держави цілеспрямовані на формування і розвиток зовнішньоекономічних зв'язків через різні директивні акти. До них відносяться: квотування і ліцензування експорту й імпорту товарів (робіт, послуг); ліцензування окремих видів діяльності; обов'язковий продаж частини валютної виручки від експорту товарів (робіт, послуг); митні режими; митне оформлення ввезення і вивозу товарів; валютний і митний контроль.

Технічні регулятори передбачають застосування додаткових бар'єрів технічного характеру, наприклад, сертифікація продукції, особливі вимоги до упакування, маркування, транспортування, зберігання та ін.

Валютно-фінансові регулятори створюють систему валютно-фінансових міждержавних відносин, взаєморозрахунків між партнерами та кредитно-фінансових відносин. Ідея і сутність фінансових інструментів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності полягає у відображенні позиції даної країни у системі зовнішньоекономічних зв'язків з

іншими країнами через вартісний вираз. Така система вартісних показників фактично виражається у формі зведених вартісних балансів. Систему вартісних балансів зовнішньоекономічної діяльності наведено на рис. 2.3.



Рис. 2.3. Фінансові інструменти державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Прийнята в міжнародній статистиці *структура платіжного балансу* однакова для доходної і витратної його частин і включає:

- баланс надходжень і платежів від зовнішньої торгівлі;
- баланс надходжень і платежів за послуги;
- баланс некомерційних надходжень і платежів;
- баланс надходжень і платежів від іноземних капіталовкладень;
- баланс руху експортних та імпорتنних капіталів.

Зовнішньоторговельний баланс становить найсуттєвішу частку у платіжному балансі. Він визначається як співвідношення між вартістю експорту та імпорту протягом звітного періоду. Зовнішньоекономічну діяльність характеризує велика кількість показників, які можна систематизувати за наступними ознаками: показники обсягів; показники структури; показники динаміки; показники результатів.

Показники обсягу розраховують за результатами експорту, імпорту, реекспорту, реімпорту товарів та послуг:

експорт охоплює продаж товарів і послуг з вивозом за кордон;

реекспорт передбачає продаж та вивіз з країни раніше ввезених на її територію товарів, що не піддавались обробці;

імпорт передбачає ввезення у країну товарів та послуг;

реімпорт передбачає ввезення раніше вивезених за кордон товарів, які не піддавались обробці, тобто це експортні операції, що не відбулись.

Експорт та імпорт розраховуються кожною країною у натуральних і вартісних показниках. Вартісні показники розраховуються у національній валюті і переводяться у долари США для міжнародного порівняння.

– *зовнішньоторговельний обіг* – сума вартостей експорту та імпорту країни за певний період часу

$$ЗТО = E + I, \quad (2.1)$$

– *фізичний обсяг торгівлі* – грошова оцінка експорту чи імпорту у незмінних цінах одного періоду;

$$ФОТ = E + I \quad (\text{ціна незмінна}), \quad (2.2)$$

– *загальна торгівля* – прийняте у статистиці зовнішньої торгівлі визначення зовнішньоторговельного обігу з включенням транзитних товарів;

$$ЗТ = E + I + T, \quad (2.3)$$

– *спеціальна торгівля* – чистий зовнішньоторговельний обіг, тобто продукція, ввезена в країну чи вивезена з неї без врахування реекспорту та реімпорту;

$$СТ = ЗТО - PE - PI. \quad (2.4)$$

Показники структури:

товарна структура – це показники розподілу експорту та імпорту за основними товарними позиціями;

географічна структура – розподіл товарного потоку за країнами, групами країн та регіонами світу;

інституційна структура – розподіл торгівлі за суб'єктами і методами товарного обігу;

видова структура

розподіл торгівлі за видами товарного обміну.

Показники динаміки:

– *темпи росту експорту*

$$\mathbf{Tr.e = Ez.p / Eb.p * 100 \%} \quad (2.5)$$

де $Tr.e$ – темпи росту експорту,

$Ez.p$ – обсяг експорту в звітному році,

$Eb.p$ – обсяг експорту в базисному році.

– *темпи росту імпорту*

$$\mathbf{Tr.i = Iz.p / Ib.p * 100 \%}, \quad (2.6)$$

де $Tr.i$ – темпи росту імпорту;

$Iz.p$ – обсяг імпорту в звітному році;

$Ib.p$ – обсяг імпорту в базисному році.

– *темпи росту зовнішньоторговельного обігу*

$$\mathbf{Tr.zt.ob. = ZTOz.p. / ZTOb.p. * 100 \%}, \quad (2.7)$$

де $Tr.zt.ob.$ – темпи росту зовнішньоторговельного обігу;

$ZTOz.p.$ – обсяг зовнішньоторговельного обігу за звітний рік;

$ZTOb.p.$ – обсяг зовнішньоторговельного обігу за базисний рік.

- *темпи приросту експорту*

$$\mathbf{Tpr.e. = Tr.e.z.p. / Tr.e.b.p. * 100 \%}, \quad (2.8)$$

де $Tpr.e.$ – темпи приросту експорту;

$Tr.e.z.p.$ – темпи росту експорту за звітний рік;

$Tr.e.b.p.$ – темпи росту експорту за базисний рік.

- *темпи приросту імпорту*

$$\mathbf{Tpr.i. = Tr.i.z.p. / Tr.i.b.p. * 100 \%}, \quad (2.9)$$

де $Tpr.i.$ – темпи приросту імпорту;

$Tr.i.z.p.$ – темпи росту імпорту за звітний рік;

$Tr.i.b.p.$ – темпи росту імпорту за базисний рік.

- *темпи приросту зовнішньоторговельного обігу*

$$\mathbf{Tpr.zto = Tr.zto.z.p. / Tr.zto.b.p. * 100 \%}, \quad (2.10)$$

де $Tpr.zto$ – темпи приросту зовнішньоторговельного обігу;

$Tr.zto.z.p.$ – темпи зовнішньоторговельного обігу за звітний рік;

$Tr.zto.b.p.$ – темпи зовнішньоторговельного обігу за базисний рік.

Показники результатів:

сальдо торговельного балансу – це різниця між вартісним обсягом експорту та імпорту товарів окремої країни;

сальдо балансу послуг – це різниця між вартістю послуг, які надає країна, і вартістю послуг, які вона імпортує;

сальдо некомерційних операцій – це різниця між прибутками від інвестицій, грошових переказів, внесків, переміщення грошових засобів по спадщині, при вирішенні сімейних проблем. По кожному з цих напрямків руху грошових засобів складається баланс;

сальдо балансу поточних операцій – це сума сальдо торгового балансу, балансу послуг, некомерційних операцій;

індекс „умови торгівлі” – відношення індексу середніх цін експорту певного товару, країни в цілому, групи країн до індексу середніх цін імпорту за певний період часу.

„Умови торгівлі” відображають співвідношення взаємного попиту і взаємної пропозиції на експорт та імпорт кожної країни. Цей показник є важливим орієнтиром для зовнішньоекономічної політики країни. Для розрахунків „умов торгівлі” певної країни порівнюються індекси її експортних та імпортних цін, що публікуються в зіставленій для всіх формі в щомісячному виданні МВФ „International Financial Statistics”.

– *експорт на душу населення*

$$E_{д.н.} = E_{з.р.} / \text{населення}, \quad (2.11)$$

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

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

– *імпорт на душу населення*

$$I_{д.н.} = I_{з.р.} / \text{населення}, \quad (2.12)$$

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

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

– *експортна квота* (відношення експорту до ВВП)

$$E_{к.в.} = E_{з.р.} / \text{ВВП} * 100 \%, \quad (2.13)$$

де $E_{к.в.}$ – експортна квота;

Ез.р. – обсяг експорту в звітному році;

ВВП – валовий внутрішній продукт.

– *імпортна квота*

$$Iк.в. = Iз.р. / ВВП * 100 \%, \quad (2.14)$$

де *Iк.в.* – імпортна квота;

Iз.р. – обсяг імпорту в звітному році;

ВВП – валовий внутрішній продукт.

– *квота зовнішньоторговельного обігу*

$$ЗТОк.в. = ЗТОз.р. / ВВП * 100 \%, \quad (2.15)$$

де *ЗТОк.в.* – квота зовнішньоторговельного обігу;

ЗТОз.р. – обсяг зовнішньоторговельного обігу в звітному році;

ВВП – валовий внутрішній продукт.

2.2. Структура управління зовнішньоекономічною діяльністю

Зовнішньоекономічні відносини є складною, багаторівневою системою з прямими й зворотними зв'язками. Необхідність координації таких зв'язків викликана необхідністю регулювання відносин між суб'єктами підприємницької діяльності і державою та іноземними партнерами і державами. Усі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності попадають під категорію правового регулювання. Окрім того, самі суб'єкти зовнішньоекономічних відносин можуть впливати на діючі процеси. Економічні засоби мікро-, макро- і мегарегулювання ґрунтуються, як правило, на непрямих фінансових, організаційних і правових засадах, які впливають на зовнішньоекономічний процес.

Система управління зовнішньоекономічною діяльністю на національному рівні будь-якої держави в узагальненому вигляді включає підсистеми відповідних інститутів та засобів [51].

Система державних органів управління зовнішньоекономічною діяльністю визначається принциповою структурою інститутів, до числа яких у загальному вигляді належать уряд (Кабінет Міністрів), органи державного

управління (міністерства) у сферах закордонних справ, зовнішньої торгівлі, статистики, митного, податкового контролю, НБУ. Спрощену систему державних органів управління ЗЕД наведено на рис. 2.4.



Рис. 2.4. Система державних органів управління ЗЕД

Згідно із чинним законодавством України усі суб'єкти підприємницької діяльності, незалежно від форм власності, мають рівні права здійснювати будь-які види зовнішньоекономічної діяльності не заборонені законодавством України при умові внесення даного виду діяльності до статуту підприємства з конкретизацією його видів.

Мікроекономічне регулювання ЗЕД охоплює юридичних та фізичних осіб (підприємці та підприємства, фірми, об'єднання підприємств, організації котрі експортують-імпортують товари, та послуги). Важливим інструментом регулювання є використання можливостей національних і міжнародних організацій, членом яких може стати підприємство. Наприклад, участь в Українській спілці промисловців і підприємців надає можливість брати участь у розробці нормативно-законодавчих актів. Участь у національних, регіональних і місцевих проектах розширює можливості залучення інвестицій, пільг, дипломатичної та організаційної підтримки.

Макроекономічне регулювання ЗЕД охоплює державний рівень (Президент України, Верховна Рада України, Уряд, Міністерство економіки, Міністерство фінансів, Національний банк України, галузеві міністерства,

Антимонопольний комітет, Державна митна служба України, Державна податкова адміністрація, Торгово-промислова палата та ін.). Макроекономічне регулювання включає державне регулювання та регулювання з боку національних недержавних установ.

Державне регулювання опирається на діяльність загальнодержавних і місцевих органів влади й управління, що регламентується Конституцією, законодавчими і юридично-правовими актами. Таким чином:

- Президент України видає укази;

- Верховна Рада України приймає закони і постанови, що регулюють ЗЕД; ратифікує міждержавні й міжнародні угоди; затверджує фінансові засоби, надає пільги для ефективного розвитку ЗЕД;

- Кабінет Міністрів видає постанови, декрети і розпорядження на основі прийнятих законів щодо розвитку ЗЕД, здійснює контроль за виконанням законів і розпоряджень, розробляє проекти законів, зокрема закону про Державний бюджет.

- галузеві міністерства і державні комітети та відомства безпосередньо регулюють економічні зв'язки підвідомчих підприємств з іноземними партнерами. Насамперед йдеться про Міністерство економіки, у якому є чотири департаменти, які безпосередньо займаються регулюванням ЗЕД: державної політики у сфері зовнішньої торгівлі; міжнародного торговельно-економічного співробітництва; торговельних обмежень і контролю за ЗЕД; міжнародного розвитку і європейської інтеграції. Важливе значення мають постанови та укази Міністерства фінансів, Державної податкової адміністрації України, Державної митної служби України, Антимонопольного комітету України, інші установ. Галузеві міністерства і відомства є суб'єктами регулювання галузевих питань зовнішньоекономічної діяльності.

Особливу і незалежну функцію державного регулювання у сфері валютних і фінансово-кредитних відносин здійснює Національний банк України. Загальні засади системи регулювання ЗЕД в Україні визначаються

відповідними статтями Закону України „Про зовнішньоекономічну діяльність” і зображені на рис. 2.5.

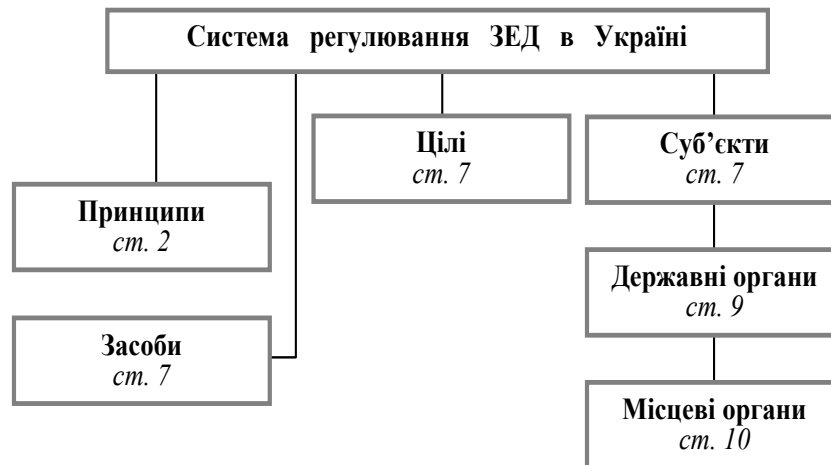


Рис. 2.5. Засади регулювання ЗЕД в Україні

Управління зовнішньоекономічною діяльністю на світогосподарському рівні характеризується системою багатосторонніх міжнародних інституцій регулювання, які згруповані на декілька категорій (рис.2.6).

Мегаекономічне регулювання ЗЕД охоплює рівень міжнародних організацій, об'єднань (Міжнародний валютний фонд, Світова організація торгівлі, Генеральна угода з тарифів і торгівлі, Міжнародна торгова палата, Рада з митного співробітництва та ін.).

Еволюційний розвиток системи зовнішньоекономічних відносин відбувається під впливом суб'єктів ЗЕД, які знаходяться на різних рівнях. Мегаекономічний рівень регулювання ЗЕД опирається на правові акти наступних міжнародних організацій:

- економічні організації ООН (ЕКОСОП – Економіко-соціальна рада);
- територіальні організації ООН (ЄЕК – Європейська економічна комісія, ЕСКАТО – Економіко-соціальна комісія для країн Азії та Тихого океану);
- спеціалізовані й галузеві комісії (ЮНІДО – Комітет ООН з промислового розвитку, ЮНКТАД – Конференція з торгівлі та розвитку, ЮНЕСКО – Комісія з питань освіти, науки та культури, Статистична комісія).

- регіональні інтеграційні угруповання (ЄС – Європейський союз, ЄАСТ, АСЕАН, НАФТА та ін.);
- міжнародні фінансово-кредитні установи (МВФ – Міжнародний валютний фонд, СБ – Світовий банк, ЄБРР – Європейський банк реконструкції і розвитку, Паризький і Лондонський клуби кредиторів);
- міжнародні організації з міжнародної торгівлі (СОТ – Світова організація торгівлі, МТП – Міжнародна торгова палата та ін.);
- координаційні організації (Ж-8 – вісім провідних країн світу, ОЕСР – Організація економічного співробітництва і розвитку). На рис. 2.6 наведено інституційні сфери регулювання ЗЕД на світогосподарському рівні.



Рис. 2.6. Інституції регулювання ЗЕД на світогосподарському рівні

Кожна із цих інституцій займає певний сегмент у правовій системі зовнішньоекономічних відносин, наприклад, Міжнародний валютний фонд встановлює умови руху фінансових потоків, ЄБРР є суттєвим барометром вкладень в екологічні проекти, МТП розробляє базисні умови поставок товарів ІНКОТЕРМС, на які спирається більшість міжнародних контрактів купівлі-продажу.

Часто виникають суперечності статутів різних організацій, що обмежує зовнішньоекономічні відносини, наприклад, статут СОТ рекомендує скоротити до мінімуму тарифні й скасувати нетарифні обмеження, а статут ЄС надає можливість використання нетарифних торговельних обмежень з країнами, що не входять у міжнародні об'єднання.

2.3. Пріоритети державної зовнішньоекономічної політики

Для інтегрування економіки України у світову господарську систему, необхідні відповідні політичні, економічні та правові передумови. Входження України у систему світової економіки вимагає радикального реформування господарської системи на ринкових засадах та надання їй економічних умов, характерних для інтегрування у світову систему національних економік.

Розвиток ринку та вступ України до міжнародної економічної спільноти значною мірою гальмується неповним використанням економічного потенціалу країни. Становлення України як незалежної європейської держави потребує критичної оцінки економічного курсу, удосконалення державного управління, мобілізації зусиль на розв'язання задач державної безпеки, опрацювання напрямів розвитку з урахуванням реальних можливостей. Цей процес складний і тривалий, оскільки пов'язаний з реорганізацією відносин власності, структури виробництва, системи розподілу, створення ринкової інфраструктури.

Для входження України у світову економічну систему необхідно виконати такі передумови [6, 8, 14, 39, 60]:

– забезпечення економічної й інституційної підтримки національного суверенітету, тобто формування самодостатньої економічної системи, здатної функціонувати для забезпечення потреб свого суспільства. Економічна система повинна бути гнучкою, здатною адаптуватися до вимог інтеграційних світових господарських зв'язків і водночас відстоювати

національний суверенітет та мати необхідні інституції управлінського і господарського характеру;

– проведення оцінки економічного потенціалу і визначення напрямів структурної перебудови економіки. Ця передумова визначає предмет входження України у систему світової економіки, готовність господарської системи включитися у міжгосподарські зв'язки, визначити напрямки структурної перебудови виробництва;

– забезпечення реалізації ринкових перетворень з пріоритетом соціального захисту населення. Створення стимулів до ефективного виробництва і підвищення якості продукції, до зниження збитковості виробництва та підвищення його прибутковості, забезпечення соціального захисту тим верствам населення, які цього потребують. Забезпечити високоефективне функціонування всього господарського механізму, зокрема фінансово-кредитної й інвестиційної діяльності, зростання продуктивності і оновлення основних фондів і технологій;

– оцінка експортного потенціалу, вироблення експортно-імпоротної стратегії та адекватного механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Світова практика доводить, що експорт готових виробів, надання послуг наукового характеру, ввезення нових технологій та інвестицій сприяє завоюванню провідних позицій на світових ринках;

– створення гнучкого механізму регулювання фінансово-кредитних і валютних відносин та зміцнення національної грошової одиниці з її включенням у систему міжнародних розрахунків. Сприятливий вплив на розвиток як національної економіки у цілому, так і зовнішньоекономічної діяльності має включення національної грошової одиниці у систему міжнародних розрахунків, тобто забезпечення її конвертованості та виконання функцій засобу платежу на світових ринках;

– ліквідування зовнішньої заборгованості перед кредиторами. Відсутність зовнішніх боргів сприяє швидкому розвитку економічних і соціальних процесів в країні та міжнародному співробітництві;

– створення сприятливих умов для соціально-економічного та культурного розвитку громадян України. Підвищення соціальних стандартів та покращення умов проживання.

У розвитку зовнішньоекономічних зв'язків визначальним є рівень мобільності капіталів, ресурсів, товарів, робочої сили. Швидкість їх руху та зниження витрат на їх переміщення визначають ефективність країни на світових ринках. Для розвитку національної економіки та її надходження до світової економічної системи недостатньо мати відповідний виробничий потенціал. Для цього необхідна розвинена виробнича і соціальна інфраструктура, яка б відповідала світовим вимогам. Тому для ефективного розвитку зовнішньоекономічних зв'язків необхідно забезпечити відповідні інфраструктурні умови.

Інфраструктурні умови розвитку зовнішньоекономічних відносин:

– забезпечення розвитку морських, наземних та повітряних транспортних комунікацій, необхідних для нормального соціально-економічного розвитку держави. До таких комунікацій належать національні авіакомпанії, флот, транспортні корпорації, сервісне обслуговування транспортних перевезень. Необхідно провести модернізацію діючих та будівництво нових транспортних мереж, забезпечити розвиток транспортної інфраструктури;

– створення сучасних інформаційно-комунікаційних систем з включенням їх до міжнародних систем. Для розвитку системи світових господарських зв'язків надзвичайно важливого значення набуває інформаційне забезпечення. Сучасні інформаційні системи потребують високої мобільності та достовірності інформації.

Для поживлення зовнішньоекономічної діяльності підприємств необхідно сформувати пріоритети державної зовнішньоекономічної політики.

Пріоритети державної зовнішньоекономічної політики [53, 102, 112]:

- затвердження відкритої економіки для рівноправного функціонування України у світовому економічному просторі;
- удосконалення платіжного балансу як основного показника міжнародних розрахунків та важливого чинника державного регулювання, який найбільшою мірою відтворює стан зовнішньоекономічних зв'язків країни;
- формування правової основи залучення іноземних інвестицій. В Україні не сформовано відповідного балансу приватної і недержавної власності, немає належного впливу держави на економічні процеси в економіці. Іноземні інвестори очікують стабілізацію економічних процесів і забезпечення правових механізмів захисту інвестицій і доходів інвесторів. Це потребує відповідного удосконалення законодавства;
- забезпечення повернення в Україну вивезених капіталів. Малі обсяги зарубіжних інвестицій зумовлені тим, що український капітал не повертається в Україну, а кредитує інші держави. Необхідно повернути довіру населення до банківської системи через запровадження механізму пільгового кредитування та страхування вкладів населення;
- запровадження стратегії розвитку економіки орієнтованої на експорт товарів. Важливим напрямком зовнішньоекономічної діяльності є перехід до стратегії економічного розвитку на базі цілеспрямованого формування й активної реалізації експортного потенціалу України у пріоритетних галузях економіки. Саме така стратегія має стати матеріальною основою сталої її інтеграції у світовий економічний простір;
- створення рівних можливостей для суб'єктів підприємницької діяльності з використанням ринкових засад. Це зумовлює активне використання валютних, податкових, кредитних, страхових та інших ринкових важелів як засад регулювання зовнішньоекономічних зв'язків;
- удосконалення зовнішньоекономічної політики з урахуванням регіонального розвитку. Вирішення завдань регулювання зовнішньоекономічної діяльності країни пов'язане з необхідністю пошуку

напрянків і моделей розвитку міждержавних зв'язків через окремі регіони, галузі, які вже мають досвід зовнішніх відносин;

- стимулювання експорту високотехнологічної і наукомісткої технічної продукції;
- скасування ввізного мита і ПДВ на продукцію виробничого призначення;
- захист вітчизняних товаровиробників складної побутової техніки, текстилю, одягу, продукції та послуг;
- державне субсидування вітчизняних підприємств, які випускають наукомістку і високотехнологічну продукцію та застосовують інтелектуальну власність;
- державна підтримка експортних виробництв;
- розробка системи страхування експортних кредитів;
- забезпечення державних гарантій банкам, що фінансують експортні поставки комерційного довгострокового кредиту.

Необхідною умовою розвитку зовнішньоекономічних відносин є застосування обґрунтованої стимулюючої податкової політики. Доцільно було б запровадити стимулюючу шкалу оподаткування експортної продукції.

2.4. Удосконалення регіональних зовнішньоекономічних відносин

Проаналізувавши проблеми зовнішньоекономічних зв'язків України, виробничо-промисловий потенціал і стан економіки, слід відзначити, що соціально-економічне становище її областей характеризується тими ж тенденціями, які спостерігаються і в економіці України в цілому. За останні роки значно підвищилася інвестиційна активність та пошук іноземних партнерів для регіонального розвитку. Значення природних ресурсів, географічне положення, виробничий досвід починає значно знижуватись. Натомість висуваються передова технологія, наукові розробки, висококваліфікована робоча сила, банки, розвинута виробнича інфраструктура, які передусім впливають на визначення пріоритетного

напряму розвитку регіональної економіки, її становища в економіці держави та позиціонування на світовому ринку [13, 15]. Цю тенденцію необхідно враховувати, розробляючи стратегію виходу на міжнародний ринок, і з самого початку робити ставку на сучасні фактори міжнародного поділу праці. Все більше стають пріоритетними підприємницькі ділові контакти із прикордонними зарубіжними країнами. Тому особливо актуальним для України має бути інноваційно-інвестиційний розвиток.

Однією з головних у концепції розвитку регіональних зовнішньоекономічних відносин є розробка моделі внутрішнього державного регулювання з наданням окремим регіонам повноважень щодо побудови зовнішньоекономічних відносин з іншими державами, регіонами, підприємствами і підприємцями у межах наданих їм державою повноважень. Це забезпечить поступове виправлення допущених деформацій, розширить спектр міжнародного співробітництва. Актуальним залишається надання регіонам більш певних прав, державної підтримки, повніше розкриття експортного потенціалу окремих регіонів. Розвиток конкурентоспроможних експортних виробництв у регіонах пов'язаний також із створенням нових робочих місць, поповненням прибуткової частини місцевих бюджетів.

Напрями реформування регіональної економіки [54, 72, 75, 76, 81, 111]:

- прискорення структурної перебудови галузей економіки регіону з метою стабілізації виробництв та нарощування обсягів експорту наукоємної продукції;
- підтримка розвитку малого підприємництва та ринкових відносин у всіх сферах діяльності;
- раціональне використання трудових ресурсів і забезпечення найбільш повної зайнятості населення регіону;
- вирішення в регіоні проблеми охорони навколишнього середовища та заходів соціального захисту населення;

– пріоритетний розвиток прикордонної торгівлі, розвиток спільного підприємництва. Надання регіонам певних повноважень у зовнішньоекономічних зв'язках може стати одним із елементів стратегічної моделі розширення зовнішньоекономічних відносин;

– оновлення асортименту виробів для задоволення потреб вітчизняних споживачів, розкриття експортних потенціалів кожного регіону;

– покращення консультаційної діяльності щодо зовнішньоекономічної діяльності;

– створення регіональних програм залучення іноземних інвестицій;

– створення системи рекламно-інформаційного забезпечення; – проведення семінарів, конференцій з питань регіонального експорту;

– створення регіональні маркетингових центрів для дослідження ринків збуту, втілення маркетингових програм, моніторинг ринкового середовища.

Контрольні питання

1. Дайте визначення зовнішньоекономічної політики.
2. Назвіть засоби реалізації зовнішньоекономічної політики.
3. Форми та інструменти управління зовнішньоекономічною політикою.
4. Принципи формування зовнішньоекономічної політики.
5. Сутність наступальної зовнішньоекономічної політики.
6. Сутність захисної зовнішньоекономічної політики.
7. Назвіть особливості здійснення поточної та довгострокової зовнішньополітичної політики.
8. За якими напрямками здійснюється зовнішньоекономічна політика?
9. Назвіть принципи здійснення державної зовнішньоторговельної політики.
10. Основні засади зовнішньоінвестиційної політики.
11. Сутність та напрями державної митної політики.
12. Сутність державної валютної політики.
13. В чому сутність дисконтної та девізної валютної політики?
14. Методи здійснення державою зовнішньоекономічної політики.
15. Система державних органів регулювання зовнішньоекономічною політикою.
16. Особливості регулювання ЗЕД на макро- та мікроекономічному рівні.
17. Структура та принципи регулювання ЗЕД на світогосподарському рівні.
18. Назвіть основні міжнародні організації та сферу їх діяльності.
19. Передумови входження України у світову господарську систему.
20. Назвіть пріоритети розвитку державної зовнішньо-економічної політики.
21. Основні засади розвитку державної регіональної політики.
22. Напрями реформування регіональної політики зовнішньоекономічних відносин.

ТЕМА 3. СИСТЕМА РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

3.1. Основні принципи зовнішньоекономічної діяльності України

3.2. Система методів регулювання зовнішньоекономічною діяльністю

3.3. Режими правового регулювання у сфері зовнішньоекономічних відносин

3.1. Основні принципи зовнішньоекономічної діяльності України

Україна самостійно здійснює і регулює зовнішньоекономічну діяльність керуючись національним та міжнародним законодавством. Відповідно до ст. 8 Закону України „Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.1991р. № 959-ХІІ державне регулювання зовнішньоекономічною діяльністю має забезпечувати [33]:

- захист економічних інтересів України та законних інтересів суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- створення рівних можливостей для учасників зовнішньоекономічної діяльності;
- розвиток усіх видів зовнішньоекономічної підприємницької діяльності незалежно від форм власності;
- ефективне використання доходів від зовнішньо-економічної діяльності для інвестування підприємств;
- заохочення конкуренції та усунення монополізму у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Закон проголошує, що держава та її органи не мають права безпосередньо втручатися у зовнішньоекономічну діяльність її суб’єктів, за винятком випадків, коли таке втручання здійснюється на законних підставах. Визначення напрямів, принципів та засобів регулювання у зовнішньоекономічній сфері базується на засадах зовнішньо-економічної політики держави, яка спрямована на досягнення економікою певних переваг на світовому ринку та на захист

внутрішнього ринку від конкуренції імпортованих товарів. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності забезпечується зовнішньоекономічною політикою протекціонізму та лібералізації.

Протекціонізм виражається системою засобів стимулювання та підтримки вітчизняного експорту шляхом надання окремих переваг національним товаровиробникам і запровадження певних бар'єрів проти конкуренції іноземних та недоброякісних товарів на внутрішньому ринку.

Лібералізація виражається сприятливою зовнішньоекономічною політикою для усіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та поступовій відміні обмежень у зовнішній торгівлі, зниженні ставок експортно-імпортованих мит, подоланні адміністративних бар'єрів та ін.

Управлінська діяльність завжди базується на основних правилах, яких дотримуються керівники і спеціалісти апарату управління в процесі прийняття тих або інших рішень. Ці правила можуть бути декларовані в спеціальних документах або ж бути своєрідною традицією, нормою, звичаєм. Частіше усього має місце поєднання і того й іншого.

Система зовнішньоекономічних зв'язків базується на певних принципах.

Принципи зовнішньоекономічної діяльності – це система теоретичних, практичних і світоглядних політичних, економічних та правових основ щодо норм поведінки і діяльності у сфері зовнішньоекономічних відносин.

Можна виділити три рівні принципів зовнішньоекономічної діяльності: загальні, специфічні і національні.

Загальні принципи зовнішньоекономічної діяльності – це невелика кількість загальноновизнаних у всьому світі правил, що стали своєрідними загальновідомими істинами (аксіомами), яких дотримуються всі учасники міжнародних ділових операцій. І хоча в різноманітних виданнях набір цих принципів може відрізнятися, однак у кінцевому результаті, вони зводяться до трьох головних: науковість, системність, взаємовигідність.

Науковість ЗЕД означає, насамперед, розвиток цієї діяльності відповідно до об'єктивних економічних законів. Дотримання цього принципу

на практиці управління міжнародними діловими операціями передбачає виявлення організацією попиту і пропозиції на її продукцію за кордоном, рівня цін, співвідношення їх із витратами в країні-експортері та ін. Знання менеджерів підприємств існуючих теорій міжнародної торгівлі допомагає їм уникати значних прорахунків, обгрунтовано прогнозувати зміни на міжнародних ринках.

Особливо важливе значення має цей принцип у здійсненні міжнародних фінансових розрахунків, при яких потрібно спиратися на зміни валютних курсів. Сучасна теорія пропонує чимало корисних теоретичних моделей прогнозування валютних курсів. На базі згаданих моделей практика виробила зручні й різноманітні інструменти управління валютними ризиками: операційними, перерахунковими (бухгалтерськими) і економічними. Використання зазначених та інших інструментів в управлінні ЗЕД – безсумнівна ознака використання принципу науковості.

Системність ЗЕД означає, насамперед, що між окремими її складовими існують міцні взаємозв'язки. Самі складові ЗЕД можуть бути виділені за різноманітними ознаками. Безсумнівно, одним із найбільш важливих є контракт (договір) ЗЕД. Виходячи з цієї ознаки, необхідно забезпечувати належний взаємозв'язок між всіма статтями контракту: якістю товару, базисними умовами постачання і ціною, валютою ціни, валютою розрахунку і формами платежу, термінами постачань і транспортних умов, предметом контракту та арбітражем і т.д. Системні взаємозв'язки існують і в період між укладанням та виконанням контрактів. Принцип системності передбачає також необхідність розуміння менеджерами компанії, що ЗЕД є лише частиною її бізнесу. І якщо внутрішньонаціональний бізнес організований недостатньо продуктивно, це загрожує і міжнародним операціям. Помилки, прорахунки і втрати компанії в операціях на внутрішньому ринку будуть серйозним сигналом для партнерів цієї компанії по міжнародному бізнесу. Керівники повинні завжди пам'ятати, що закордонний партнер судить про їхню діяльність, насамперед, з їхніх дій всередині країни. За інформацію з

цих питань відповідним спеціалістам виплачуються солідні суми згідно зі статтею «консалтингові послуги».

Принцип системності ЗЕД включає також взаємозв'язок міжнародних операцій даної компанії з міжнародним бізнесом у цілому. Оскільки самі по собі операції навіть однієї великої фірми (не кажучи вже про невеличкі українські компанії) займають у загальному обсязі міжнародного бізнесу незначну частину, доводиться пристосовуватися до законів цього бізнесу. Система ЗЕД фірми є лише незначною частиною міжнародного бізнесу як більш вагомої мегасистеми.

Принцип взаємовигідності ЗЕД, на перший погляд, не має особливих ускладнень і виглядає очевидним: кожний партнер, що бере участь у міжнародних операціях, одержує свій прибуток. Проте дотримуватися цього принципу не просто через значну кількість часу, необхідного для виконання угод, зміни валютних курсів, наявності різноманітних зв'язків між окремими зовнішньоекономічними угодами, використання бартерних операцій та ін. Тому дотримання принципу взаємовигідності потребує ретельного аналізу і врахування, розмежування різноманітних потоків прибутків і витрат. Крім наведених загальних принципів управління ЗЕД, багато специфічних принципів, яких також необхідно дотримуватися. Специфічні принципи ЗЕД закріплені у відповідних міжнародних правових актах і є обов'язковими для виконання всіма державами, що підписали той або інший акт. І хоча терміна «зовнішньоекономічна діяльність» у зазначених документах може не бути, за своїм характером більшість закріплених там принципів мають пряме відношення до зовнішньоекономічної діяльності.

Принцип суверенітету народу України реалізується виключним правом народу України самостійно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність та зобов'язанням виконання договорів.

Принцип свободи зовнішньоекономічної діяльності реалізується правом суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності добровільно вступати у відносини з іншими суб'єктами підприємницької діяльності і реалізувати їх у будь-яких

формах, які не заборонені законодавством.

Принцип рівності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності реалізується правом рівності перед законом, заборонаю будь-яких дій держави та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності спрямованих на обмеження прав її учасників.

Принцип верховенства закону і захисту суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності реалізується однаковим захистом інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та державних інтересів на території України та за її межами.

Принцип недопущення дискримінаційних дій у зовнішньоекономічній діяльності реалізується заборонаю будь-яких дій держави та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності спрямованих на дискримінацію її учасників.

Принцип дотримання еквівалентного товарообміну реалізується неприпустимістю демпінгу та інших некоректних дій у зовнішньоекономічних відносинах.

Найбільш повний перелік принципів організації міжнародних економічних відносин є в «Хартії економічних прав і обов'язків держав», прийнятій IV Спеціальною сесією Генеральної Асамблеї ООН у 1974 р. Хартія була прийнята разом із Декларацією про встановлення нового економічного порядку та Програмою дій з його встановлення. В зазначеному документі вказано такі принципи:

суверенітет;

територіальна цілісність і політична незалежність держав;

суверенна рівність усіх держав;

ненапад і невтручання у внутрішні справи;

взаємна і справедлива вигода;

мирне співіснування;

рівноправність і самовизначення народів;

мирне регулювання спорів;

усунення несправедливості, що виникає в результаті застосування сили та позбавляє націю засобів для її нормального розвитку;

сумлінне виконання міжнародних зобов'язань;

повага до прав людини та основних свобод;

відсутність прагнення до гегемонії в сферах впливу;

сприяння міжнародній соціальній справедливості;

міжнародне співробітництво з метою розвитку;

вільний доступ до морів для країн, що їх не мають.

Деякі з перерахованих принципів збігаються з загальними, наприклад, пункт «взаємна і справедлива вигода». Він конкретизується у наступних принципах. В інших міжнародних документах принципи вільного пересування фізичних осіб і господарських цінностей розглядаються не в цілому, як зазначалося вище, а за основними галузями міжнародного права. Зокрема, Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ) розглядає такі питання:

в'їзд фізичних осіб;

переміщення товарів;

судноплавство і перевезення вантажів;

переміщення капіталу;

придбання власності;

переказ коштів.

Роз'яснення кожного з названих питань можна знайти у відповідних виданнях і враховувати в практичній діяльності. Так, у частині переміщення товарів як основної форми ЗЕД головне значення належить принципу (режиму) найбільшого сприяння. Суть режиму найбільшого сприяння (РНС) полягає в тому, що зменшення митних бар'єрів для однієї країни означає також зменшення цих бар'єрів і для всіх інших країн, що встановили з нею режим найбільшого сприяння. Зазначений принцип поширюється також на квотування і ліцензування. Водночас ГАТТ робить деякі винятки з цього принципу, до яких, зокрема, належать такі:

виробам обробної промисловості з країн, що розвиваються, надається пільговий режим порівняно з аналогічною продукцією промислово розвинених країн;

поступки членам торгових союзів, наприклад ЄС, не поширюються на країни, що не належать до них;

країнам, що довільно вживають дискримінаційних заходів до товарів із визначеної країни, остання не зобов'язана надавати РНС;

країнам, що не підписали угоду, не завжди дається такий самий режим, як країнам, що приєдналися до неї;

країни іноді роблять винятки, виходячи зі свого законодавства, що діє до моменту підписання ГАТТ;

Винятки вводяться також під час війни або посилення міжнародної напруги.

Слід також додати, що ГАТТ дала світу основний комплекс принципів, за якими проводяться торгові переговори і контроль за їх реалізацією. Значна частина специфічних принципів діє на регіональному рівні. Для України особливий інтерес становлять принципи ЗЕД у Європейському Союзі (ЄС). Вони містяться в так званій Білій книзі (1985 р.) і включають:

контроль і оформлення документів на товари, що перетинають національні кордони;

свободу пересування осіб для працевлаштування або постійне місце проживання в будь-якій країні;

уніфікацію технічних норм і стандартів;

відкриття споживчих ринків;

лібералізацію фінансових послуг;

поступове відкриття ринку інформаційних послуг;

лібералізацію транспортних послуг;

створення сприятливих умов для промислового співробітництва з урахуванням законодавства про права на інтелектуальну і промислову власність;

усунення фіскальних бар'єрів.

Принципи ЗЕД у рамках Співдружності Незалежних Держав (СНД) у даний час є предметом дискусії.

Національні принципи ЗЕД закріплюються в законодавчих актах відповідних країн. Оскільки всі країни використовують тією чи іншою мірою механізми державного регулювання ЗЕД, то існує і відповідна правова основа таких дій.

Щодо зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств, то її принципи закріплені в ст. 2 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність».

Причому ці принципи охоплюють і діяльність іноземних суб'єктів господарської

діяльності в Україні.

Система згаданих принципів включає:

суверенітет;

свободу;

юридичну рівність і недискримінацію;

верховенство закону;

захист інтересів суб'єктів підприємницької діяльності;

еквівалентність обміну.

Законодавства інших країн також містять принципи такої діяльності, яких повинні дотримуватися не тільки національні, але й іноземні суб'єкти господарської діяльності.

Принцип суверенітету означає незалежне здійснення зовнішньоекономічної діяльності народом України на території своєї країни, а також точне виконання всіх міжнародних договорів і зобов'язань.

Свобода зовнішньоекономічного підприємництва включає добровільність дій у цій сфері суб'єктів такої діяльності, розмаїтість форм дотримання вимог законодавства і виключне право власності суб'єктів ЗЕД на всі отримані результати.

Принцип юридичної рівності і недискримінації складається з таких правил, як рівність перед законом усіх учасників ЗЕД, включаючи державу, недопущення яких-небудь обмежень, не передбачених законодавством, незалежно від форм власності, місця розташування та ін.

Верховенство закону покликане виключити будь-який вплив підзаконних актів, що негативно позначаються на зовнішньоекономічній діяльності, порівняно з законами України.

Захист інтересів суб'єктів ЗЕД полягає в тому, що держава охороняє ці інтереси відповідно до національного законодавства як на території України, так і за її межами згідно з нормами міжнародного права й умовами усіх ратифікованих міжнародних договорів.

Принцип еквівалентності обміну виключає демпінг при ввезенні й вивезенні товарів.

3.2. Система методів регулювання зовнішньоекономічною діяльністю

Держава бере активну участь у регулюванні зовнішньоекономічної діяльності цілеспрямованим впливом на певні сфери цієї діяльності застосовуючи комплекс методів та засобів регулювання. Регулюванню підлягають складні зовнішньоекономічні процеси, які не можуть ефективно управлятися виключно ринковими механізмами [19, 20, 55, 70, 71].

Методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності – це способи впливу та комплекс заходів держави на сферу зовнішньоекономічних відносин з метою створення умов для ефективного функціонування її суб'єктів відповідно до напрямів державної зовнішньоекономічної політики. Кожний метод регулювання ґрунтується на використанні певних інструментів впливу на зовнішньоекономічні процеси. Методи регулювання ЗЕД можна класифікувати за формою та способом впливу [88, 89]:

– за формами впливу - на методи прямого і непрямого впливу;

– за способами впливу - на економічні, адміністративні, валютно-фінансові, правові та технічні.

Методи прямого впливу безпосередньо впливають на функціонування суб'єктів ринку, наприклад, нормативно-правові акти, макроекономічні плани, державні замовлення, ліцензії, квоти, ліміти та ін.

Методи непрямого впливу регламентують поведінку суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності опосередковано через створення певних механізмів економічного середовища, наприклад, спонукання до діяльності в напрямі державних пріоритетів, грошово-кредитної, фіскальної, інвестиційної політики, тощо.

Економічні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності ґрунтуються на економічних законах розвитку зовнішньоекономічних відносин.

Основні економічні інструменти охоплюють такі чинники: тарифне регулювання, регулювання експорту-імпорту капіталів, податки та митні збори, непрямі податки, імпортні депозити.

Мито є найдавнішим інструментом торговельної політики. У цілому мито є інструментом, який впливає на реальну ситуацію з міжнародним обміном товарами.

Залежно від країни походження і характеру зовнішньоекономічних відносин з іноземною країною розмір мита може бути різним. На товари, які походять з країн, яким надано режим найбільшого сприяння, встановлюються пільгові або преференційні ставки мита. Антидемпінговими митами оподатковуються товари, що продаються за цінами, нижчими за їхню нормальну вартість. Каральні мита мають відверто дискримінаційний характер, спрямовані, як правило, на досягнення певних політичних цілей і ведуть до загострення відносин між країнами. Класичним інструментом зовнішньоторговельної політики є митний тариф.

Митний тариф – систематизований перелік товарів за товарною номенклатурою зовнішньоекономічної діяльності України із вказанням

ставки мита, яким вони оподатковуються. Найбільш поширеними є двохрівневі тарифи із зазначенням максимальних і мінімальних ставок. Товари та інші предмети, що вивозяться за межі України і ввозяться на митну територію України, обкладаються митом. Ставки вивізного (експортного) мита та перелік товарів, які підлягають обкладанню митом при їх вивезенні за межі України суб'єктами підприємницької діяльності, визначаються Кабінетом Міністрів України. У митному тарифі ставки мита вказуються у відсотках або грошовому виразі до митної вартості товарів, або поєднують обидва способи нарахування.

Ввізне і вивізне мито нараховується у національній валюті України. Широко запроваджуються заходи, що підвищують ціну імпортованих товарів. Це імпортовані податки, імпортовані депозити з попередньою заставою імпортером перед купівлею іноземного товару, прикордонні та інші стягнення з імпорту. З метою підтримки експорту практикуються його пряме та непряме субсидування, надання державних експортних кредитів [28].

Адміністративні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності ґрунтуються на адміністративних важелях управління із застосуванням дозвільної системи та обмежувальних заходів. Адміністративні методи безпосередньо впливають на господарські відносини. Їх доцільніше застосовувати за умов економічної нестабільності, зростання дефіциту та інфляції, протягом короткого терміну з метою захисту економіки країни.

До адміністративних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності відноситься ембарго, контингентування, квотування і ліцензування експорту та імпорту товарів, тощо. Окрім того застосовуються адміністративні заходи щодо реєстрації окремих видів зовнішньоекономічних контрактів, реєстрація суб'єктів ЗЕД у митних органах та ін. У системі нетарифних інструментів є вагомими індикативні ціни, застосування яких спрямовано на збільшення валютних надходжень від експорту продукції і зменшення валютних витрат на закупівлю імпортованих

товарів.

Індикативними називаються ціни на товари, які відповідають цінам, що склалися на аналогічну продукцію на момент здійснення експортно-імпортних операцій. Такі ціни можуть запроваджуватись на товари, щодо експорту яких встановлено особливі режими, спеціальні імпортні процедури або антидемпінгові заходи. Індикативні ціни розробляє Міністерство економіки на базі результатів аналізу інформації, яку воно одержує від митних, фінансових, статистичних, банківських та інших установ і організацій.

Порядок реєстрації (акредитації) суб'єктів ЗЕД у митних органах визначено Державною митною службою України. Основою для реєстрації суб'єкта ЗЕД у митних органах є підписаний контракт з іноземним партнером та наявність запису у статуті підприємства виду зовнішньоекономічної діяльності. Для реєстрації необхідно подати такі документи:

- заяву на реєстрацію;
- заповнену облікову картку учасника ЗЕД;
- нотаріально засвідчені копії установчих документів;
- свідоцтво продержавну реєстрацію суб'єкта ЗЕД;
- копію свідоцтва з органів статистики;
- копію свідоцтва платника податку з податкових органів;
- довідку з банку про наявність розрахункового рахунку;
- картку зразків підписів керівника, заступника та відповідальної особи за взаємовідносини з митними органами;
- наказ по підприємству про призначення відповідальної особи для представлення підприємства у митних органах;
- паспортні дані на відповідальну особу.

Подані документи розглядаються митницями за місцем перебування суб'єкта ЗЕД протягом 30 календарних днів і приймається рішення щодо реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності.

Валютно-фінансові методи регулювання зовнішньо-економічної діяльності в Україні ґрунтуються на використанні інструментів валютного регулювання. Для валютного регулювання застосовують такі інструменти: девальвація і ревальвація валюти; валютна інтервенція; корекція дисконтних ставок національного банку; валютні обмеження; засоби регулювання платіжного балансу країни; режим конвертування валют [9].

Девальвація валюти передбачає цілеспрямовані дії відповідних інституційних структур, що мають на меті знизити обмінні курси валюти власної країни. Таке зниження використовується, з одного боку, для стимулювання споживчого попиту на внутрішньому ринку, з іншого боку – для підвищення конкурентоспроможності і поліпшення торговельних позицій країни на світовому ринку.

Ревальвація валюти має протилежний зміст. Вона пов'язана з відповідними діями, спрямованими на підвищення курсу національної валюти. У даному разі ставиться мета утримати на внутрішньому ринку споживчий попит і стимулювати товарний імпорт і приплив інвестицій.

Валютна інтервенція поряд із девальвацією і ревальвацією застосовується механізм валютної інтервенції. Валютна інтервенція санкціонована МВФ як норма міждержавних валютних відносин, пов'язана з операціями купівлі та продажу власної валюти або конкурентної валюти своєї країни. Такі операції впливають на співвідношення на валютному ринку попиту і пропозиції певної грошової одиниці і викликають кореляцію її обмінного курсу. В окремих випадках МВФ надає спеціальні кредити для здійснення валютної інтервенції з метою стабілізації валютних курсів.

Корекція облікових ставок національного банку досить поширений засіб впливу на курсові співвідношення. Відповідна корекція облікових ставок національного (центрального) банку, підвищення яких веде до зростання (завдяки підвищенню попиту) курсів валюти, а скорочення – до зниження цього курсу.

Валютні обмеження передбачають методи прямого втручання держав

у механізм формування обмінних курсів. Йдеться про валютні обмеження, що є системою нормативних правил, котрі регламентують права громадян і юридичних суб'єктів ринку щодо обміну валюти своєї країни на іноземну, а також здійснення інших валютних операцій. Валютні обмеження можуть застосовуватися у формі контролю за рухом капіталу, блокування валютної виручки, регламентації вивозу валюти громадянами.

Регулювання платіжного балансу є засобом впливу на валютні курси: експортні субсидії, митні тарифи, податкові пільги, страхування від втрат, викликаних коливаннями валютних співвідношень, та ін.

Конвертованість валют у системі валютного регулювання передбачає здійснення широкого комплексу заходів для її забезпечення. Реалізація цього заходу, здійснюваного на основі нормативних актів кожної окремої країни, є одним із статутних вимог МВФ. Конвертованість характеризує здатність вільного обміну національної грошової одиниці на інші валюти. Вона передбачає відкритість економіки, лібералізацію зовнішньої торгівлі, вільну міграцію капіталу тощо. У цьому разі збалансованість експортних та імпорتنих операцій досягається економічними методами, серед яких найважливішими інструментами є валютний курс і банківський процент. Розрізняють повну і часткову, зовнішню і внутрішню конвертованість.

Повна конвертованість передбачає, що всі юридичні і фізичні особи мають можливість вільно використовувати кошти за всіма видами операцій платіжного балансу. На даний час існує обмежена кількість валют, що діють у режимі повної конвертованості. Таку свободу може собі дозволити лише конкурентоспроможна на світовому ринку економіка з потужною експортною базою, розвиненими внутрішніми грошовими й інвестиційними ринками.

Часткова конвертованість означає, що на операції купівлі та продажу валют застосовуються певні обмеження. За винятком операцій за результатами зовнішньої торгівлі, короткострокові банківські операції, платежі, пов'язані з погашенням позичок і процентів, переведення прибутків

з інвестицій, грошові перекази некомерційного характеру.

Зовнішня конвертованість передбачає повну свободу валютних операцій для здійснення розрахунків із закордоном тільки іноземними фізичними і юридичними особами, що можуть вільно обмінювати зароблену у даній країні валюту на будь-яку іноземну, здійснювати перекази цієї валюти за кордон.

Внутрішня конвертованість допускає обмінні операції національних грошових одиниць на іноземну валюту тільки для фізичних і юридичних осіб даної країни. Сучасний валютний ринок – це інституційно регульований ринок. Валютне регулювання здійснюється на таких рівнях:

– на міжнародному через систему міжнародних валютних організацій, союзів і угод, що діють на міждержавній і транснаціональній основі і є засобом реалізації взаємного інтересу контрагентів і забезпечення конструктивної конкуренції;

– на національному з допомогою використання таких інструментів валютного регулювання, як девальвація і ревальвація, валютна інтервенція, валютні обмеження, механізм регулювання платіжного балансу країни, а також через політику підтримання конвертованості національної валюти.

– на ринковому через систему важелів саморегулювання.

Правові методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні ґрунтуються на комплексі, який включає національно-правові норми та міжнародні правові акти. Цей правовий комплекс поєднує ієрархічні взаємопов'язані зв'язки міжнародних і національних юридично-правових норм. На формування правової системи зовнішньоекономічної діяльності впливають як внутрішні так і зовнішні фактори[29, 85, 113].

Зовнішні фактори впливу: стан міжнародних відносин; участь України у міжнародних угодах; рівень міжнародної інтеграції.

Внутрішні фактори впливу: зовнішньоекономічна політика; стан економіки України, структура органів державної влади, управління, тощо. Національні правові норми використовують положення законодавчих актів

та декретів Кабінету Міністрів України, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність. До них відносяться: Закон України „Про зовнішньоекономічну діяльність”, Закон України „Про державне мито”, декрети „Про оподаткування бартерних (товарообмінних) операцій в галузі зовнішньоекономічної діяльності”, „Про встановлення спеціального режиму експорту окремих видів товарів”, „Про акцизний збір”, „Про порядок обкладання митом предметів, які ввозяться (пересилаються) громадянами в Україну”, „Про квотування і ліцензування експорту товарів (робіт і послуг)”, „Про митний тариф України”. Загалом нормативні акти можна розділити на три групи:

– акти, у яких закріплені основні принципи та засади організації і напрями розвитку ЗЕД (Конституція України, Закон України „Про зовнішньоекономічну діяльність”, Декларація про державний суверенітет);

– акти, у яких систематизовані норми окремих сфер діяльності (Митний кодекс, Закон України „Про митний тариф”, Декрет Кабінету Міністрів „Провалютне регулювання”);

– акти, у яких наведені поточні норми зовнішньо-економічних відносин (постанови, накази, положення, інструктивні листи НБУ, ДМСУ, Мінекономіки, Мінфіну та ін.). разом з тим правовий режим зовнішньоекономічної діяльності є характерний тим, що національне право не є абсолютно домінуючим, часто застосовується міжнародне право. Міжнародне право у системі зовнішньоекономічних відносин займає цілу правову систему. Тут можна виділити двосторонні та багатосторонні угоди.

Двосторонні угоди – це система взаємовідносин двох держав щодо розв’язання конкретних завдань у сфері зовнішньоекономічних зв’язків.

Багатосторонні угоди – це система багатосторонніх угод, які втілюють інтереси усіх держав відповідно до їхнього договору та встановлюють напрями міжнародного інтегрування між країнами.

Технічні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні ґрунтуються на використанні вимог стандартів щодо сертифікації

продукції, вимог до упакування та маркування, транспортування, зберігання, тощо. На територію України дозволяється імпорт лише тих товарів, які за своїми технічними, фармакологічними, санітарними, фітосанітарними, ветеринарними та екологічними характеристиками не порушують умов відповідних стандартів та вимог, що діють на території України. У разі відсутності національних стандартів та вимог України щодо певного товару, застосовуються відповідні міжнародні стандарти та вимоги або іноземні стандарти та вимоги, що діють у провідних країнах – експортерах зазначених товарів.

Технічні, фармакологічні, санітарні, фітосанітарні, ветеринарні та екологічні стандарти та вимоги, а також процедури їх застосування не можуть використовуватися з метою створення нетарифних бар'єрів для здійснення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктами цієї діяльності. Іноземні суб'єкти господарської діяльності можуть пред'являти сертифікати, що засвідчують відповідність товару стандартам і вимогам, які діють у країні іноземного експортера, в тому разі, якщо Україна уклала угоду з відповідною державою про взаємне визнання результатів сертифікації товарів.

3.3. Правові режими зовнішньоекономічних відносин

Підписуючи міжнародні двосторонні і багатосторонні угоди та приймаючи національні законодавчі акти у зовнішньоекономічних відносин. Україна створює відповідне правове середовище для взаємодії суб'єктів підприємницької діяльності. У Законі України „Про зовнішньоекономічну діяльність” передбачено запровадження відповідних правових режимів залежно від рівня інтеграції національної економіки у світову економіку. Розрізняють такі правові режими у сфері зовнішньоекономічної діяльності:

- справедливий недискримінаційний режим;
- режим найбільшого сприяння;
- національний режим;
- спеціальний правовий режим.

Важливим засобом державного впливу на зовнішньоекономічні відносини є запровадження певних видів правового режиму для іноземних суб'єктів господарської діяльності.

Справедливий недискримінаційний режим передбачає створення законного механізму цивілізованого розв'язку конкретних питань. Такий режим вперше був визначений як норма міжнародного права у Гаванській хартії 1948р. Цей режим широко застосовують при заохоченні та захисті інвестицій.

Режим найбільшого сприяння означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав, преференцій та пільг щодо мита, податків та зборів, якими він буде користуватися такий як іноземний суб'єкт будь-якої іншої держави, якій надано такий режим. Режим найбільшого сприяння надається на основі взаємної угоди суб'єктам господарської діяльності інших держав згідно з відповідними договорами України. По суті норма найбільшого сприяння стала методом поширення недискримінаційного режиму у сфері зовнішньої торгівлі. Тільки ті держави, які виявили готовність нести певну відповідальність, можуть отримувати право на відповідний режим з боку інших держав.

Національний режим передбачає, що з окремих видів діяльності іноземним суб'єктам надається обсяг прав та обов'язків не менший, ніж суб'єкти господарської діяльності України. Цей режим застосовується щодо всіх видів господарської діяльності іноземних суб'єктів, пов'язаної з їх інвестиціями на території України, а також щодо експортно-імпорتنих операцій іноземних суб'єктів тих країн, які входять разом з Україною до економічних союзів.

Спеціальний режим застосовується до територій спеціальних економічних зон, а також для територій митних союзів, зон вільної торгівлі. Це здебільшого пільгові режими щодо окремих зовнішньоекономічних операцій. Особливістю правового режиму здійснення вільної торгівлі є відмова від стягнення мита, податків та зборів, які мають еквівалентне значення, а також від кількісних обмежень щодо ввезення або вивезення

товарів походженням з митної території однієї з Договірних Сторін на митну територію інших Договірних Сторін.

Досвід економічно розвинутих країн світу свідчить, що використання всіх діючих правових режимів на різних етапах формування ринкової економічної системи сприяє створенню конкурентоспроможної економіки та зміцненню позицій на світовому ринку.

Окреме місце у системі правових режимів у сфері ЗЕД займає режим сприяння, запроваджений постановою КМУ „Про сприяння зовнішньоекономічній діяльності” № 593 від 14.04.1999 р. За цим режимом Державній митній службі України надано право не застосовувати при митному оформленні заходів нетарифного регулювання та інших обмежень до окремо визначених підприємств – резидентів України під час провадження ними зовнішньоекономічної діяльності. У разі істотних порушень митного чи податкового законодавства підприємством-резидентом, яке користується режимом сприяння, воно виключається з визначеного переліку і провадить зовнішньоекономічну діяльність на загальних підставах.

Контрольні питання

1. Назвіть принципи зовнішньоекономічної політики держави.
2. На основі чого здійснюється вибір принципів, засад та методів регулювання зовнішньоекономічною діяльністю?
3. Сутність протекціоністських та ліберальних заходів у сфері зовнішньоекономічної діяльності.
4. Розкрийте сутність основоположних принципів здійснення ЗЕД.
5. Характеристика основних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
6. Сутність економічних методів регулювання ЗЕД.
7. Назвіть інструменти економічних методів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
8. Митний тариф та його економічний зміст.
9. Структура та принципи формування митного тарифу.
10. Розкрийте сутність валютно-фінансових методів регулювання ЗЕД.
11. Дати характеристику основним інструментам валютного регулювання ЗЕД.
12. Економічна сутність конвертованості валют та її вплив на економіку держави.
13. Розкрийте сутність технічних методів регулювання ЗЕД.
14. Назвіть основні правові режими, що застосовуються у ЗЕД.
15. Сутність застосування справедливого недискри-мінаційного режиму.
16. Сутність застосування та економічні наслідки застосування режиму найбільшого сприяння.
17. Сутність застосування національного та спеціального режиму.

18. Який вплив мають правові режими на розвиток зовнішньоекономічних відносин?

ЗАВДАННЯ для написання рефератів за розділом 1

1. Сутність та зміст зовнішньоекономічної діяльності.
2. Характеристика світового господарства на сучасному етапі та основних чинників впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності.
4. Сутність, зміст та напрями розвитку зовнішньоекономічної політики держави на сучасному етапі.
5. Основні етапи розвитку зовнішньоекономічної діяльності на міжнародному рівні.
6. Основні історичні етапи розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні.
7. Сутність та основні положення класичної теорії розвитку зовнішньоекономічних відносин.
8. Сутність та основні положення неокласичної теорії розвитку зовнішньоекономічних відносин.
9. Форми, види та принципи здійснення зовнішньоекономічної діяльності.
10. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства у системі менеджменту.
11. Характеристика державної системи управління зовнішньоекономічною діяльністю.
12. Організаційна структура управління зовнішньоекономічною діяльністю на національному рівні.
13. Сутність наступальної та захисної зовнішньоекономічної політики держави.
14. Сутність, принципи та напрями державної зовнішньоторговельної політики.
15. Сутність, принципи та напрями державної митної політики.
16. Сутність, принципи та напрями державної валютно-фінансової політики.
17. Сутність, принципи та напрями державної зовнішньої інвестиційної політики.
18. Особливості регулювання зовнішньоекономічною діяльністю на макро- та мікроекономічному рівні.
19. Міжнародні зовнішньоекономічні організації, принципи та сфера їх діяльності.
20. Пріоритетні напрями розвитку державної зовнішньоекономічної політики.
21. Основні напрями розвитку регіональної зовнішньоекономічної політики.
22. Реформування регіональних зовнішньоекономічних відносин.
23. Сутність протекціоністських та ліберальних заходів у сфері зовнішньоекономічної діяльності.
24. Характеристика основних методів регулювання зовнішньоекономічною діяльністю.
25. Сутність та вплив правових режимів на зовнішньоекономічні відносини між державами.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ за розділом 1

1. Як називається діяльність українських та іноземних суб'єктів підприємницької діяльності побудована на взаємовідносинах між ними на території України та за її межами?
 - а) Зовнішньоекономічна діяльність.
 - б) Зовнішня торгівля.

- в) Міжнародний поділ праці.
- г) Міжнародна інтеграція.

2. Назвіть найбільш характерну ознаку сучасного світового господарства?

- а) Інтернаціоналізація економічних відносин.
- б) Митно-тарифне регулювання.
- в) Валютно-фінансові відносини.

3. Інтернаціоналізація економічних відносин охоплює такі сфери економічної діяльності:

- а) зовнішньоекономічні відносини;
- б) міжнародну кооперацію та виробничу спеціалізацію;
- в) інтернаціоналізацію виробництва;
- г) зовнішньоекономічні відносини, міжнародну кооперацію, та міжнародне науково-технічне співробітництво.

4. У системі менеджменту зовнішньоекономічну діяльність можна розглядати як:

- а) міжнародні економічні відносини;
- б) зовнішньоекономічні відносин між суб'єктами господарювання України та інших країн;
- в) підприємницьку діяльність між суб'єктами господарювання на території України та за її межами з участю іноземного партнера.

5. Зовнішньоекономічна діяльність – це:

- а) діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності;
- б) це діяльність іноземних суб'єктів господарської діяльності та суб'єктів господарської діяльності України за її межами;
- в) це взаємна діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів, що має місце на території України та за її межами.

6. Назвіть основні фактори впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності?

- а) Нерівномірність економічного розвитку країн й окремих регіонів.
- б) Значні відмінності у забезпеченні природними, трудовими та фінансовими ресурсами.
- в) Характер політичних міждержавних відносин та прагнення їх розвитку.
- г) Особливості географічного положення і природнокліматичних умов.
- д) Нерівномірність економічного розвитку, особливості географічного розташування і забезпечення природними ресурсами та розвиток міждержавних відносин.

7. Для першого історичного етапу (початок XIII ст. – початок XIX ст.) розвитку зовнішньоекономічних відносин характерні такі ознаки:

- а) розвиток ремісництва, натуральний міждержавний товарообмін;
- б) поглиблення міжнародного поділу праці, міжнародної виробничої кооперації;
- в) поглиблення міжнародної інтеграції.

8. Для другого історичного етапу (середина XIX ст. – середина XX ст.) розвитку зовнішньоекономічних відносин характерні такі ознаки:

- а) розвиток ремісництва, натуральний міждержавний товарообмін;
- б) поглиблення міжнародного поділу праці, міжнародної виробничої кооперації;
- в) поглиблення міжнародної інтеграції.

9. Для третього історичного етапу (середина XX ст. – початок XXI ст.) розвитку зовнішньоекономічних відносин характерні такі ознаки:

- а) розвиток ремісництва, натуральний міждержавний товарообмін;
- б) поглиблення міжнародного поділу праці, міжнародної виробничої кооперації;
- в) поглиблення міжнародної інтеграції.

10. Система заходів спрямованих на ефективний розвиток національної економіки та на розширення участі в міжнародному поділі праці – це:

- а) політика підприємства;
- б) політика вільної торгівлі;
- в) зовнішньоекономічна політика;
- г) політика протекціонізму.

11. В основу класичних теорій управління зовнішньоекономічною діяльністю покладено:

- а) кейнсіанство, монетаризм;
- б) меркантилізм;
- в) концепцію абсолютних переваг, концепцію порівняльних переваг;
- г) меркантилізм, концепцію абсолютних переваг, концепцію порівняльних переваг.

12. В основу неокласичних теорій управління зовнішньоекономічною діяльністю покладено:

- а) кейнсіанство, монетаризм;
- б) меркантилізм, концепція абсолютних переваг, концепція порівняльних переваг;
- в) кейнсіанство, монетаризм, моделі порівняльних вигод, наукомісткої спеціалізації, технологічного розриву, життєвого циклу товару, міждержавної галузевої торгівлі.

13. Назвіть основні форми зовнішньоекономічної діяльності?

- а) Міжнародна торгівля та науково-технічне співробітництво.
- б) міжнародна торгівля; науково-технічне співробітництво; спільне підприємництво; спільна рекламна, виставкова, аукціонна та біржова діяльність; міграція робочої сили; валютно-фінансові відносини.
- в) міжнародна торгівля; спільна рекламна, виставкова, аукціонна та біржова діяльність.
- г) валютно-фінансові відносини.

14. Як називається цілеспрямована діяльність держави на отримання переваг у світовій економіці?

- а) Зовнішньоекономічна політика.
- б) Зовнішньоторговельна політика.
- в) Інвестиційна політика.
- г) Валютно-фінансова політика.

15. Як називається діяльність держави спрямована, що встановлює і регулює відносини з іншими державами у сфері зовнішньоторговельної діяльності?

- а) Зовнішньоекономічна політика.
- б) Зовнішньоторговельна політика.
- в) Інвестиційна політика.
- г) Валютно-фінансова політика.

16. Як називається політика мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю?

- а) Лібералізація.
- б) Протекціонізм.
- в) Автаркія.

г) Репресалії.

17. Як називається державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів?

- а) Лібералізація.
- б) Протекціонізм.
- в) Автаркія.
- г) Репресалії.

18. Назвіть найвищий законодавчий орган державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні?

- а) Верховна Рада України.
- б) Президент України.
- в) Кабінет Міністрів України.
- г) Державна митна служба України.

19. Назвіть найвищий виконавчий орган державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні?

- а) Верховна Рада України.
- б) Президент України.
- в) Кабінет Міністрів України.
- г) Державна митна служба України.

20. Які питання зовнішньоекономічної політики відносяться до повноважень Верховної Ради України?

- а) Затвердження головних напрямів зовнішньоекономічної політики України.
- б) Здійснення координації діяльності міністерств, комітетів та відомств України з регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
в) Регулювання курсу національної валюти України до грошових одиниць інших держав.
- г) Проведення антидемпінгових, антисубсидійних та спеціальних розслідувань.

21. Які питання зовнішньоекономічної діяльності відносяться до повноважень Кабінету Міністрів України?

- а) Затвердження головних напрямів зовнішньоекономічної політики України.
- б) Здійснення координації діяльності міністерств, комітетів та відомств України з регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
- в) Регулювання курсу національної валюти України до грошових одиниць інших держав.
- г) Проведення антидемпінгових, антисубсидійних та спеціальних розслідувань.

22. Хто проводить антидемпінгові, антисубсидійні та спеціальні розслідування?

- а) Верховна Рада України.
- б) Кабінет Міністрів України.
- в) Міністерство економічного розвитку.
- г) Національний банк України.

23. Зовнішньоторговельне сальдо – це:

- а) продаж та вивезення товару за кордон;
- б) купівля та ввезення товару з-за кордону;
- в) різниця вартісних обсягів експорту та імпорту;

г) сума вартісних обсягів експорту та імпорту.

24. Зовнішньоторговельний оборот – це:

- а) продаж та вивезення товару за кордон;
- б) купівля та ввезення товару з-за кордону;
- в) різниця вартісних обсягів експорту та імпорту;
- г) сума вартісних обсягів експорту та імпорту.

25. Яка мета зовнішньоекономічної політики держави?

- а) Встановлення постійних зовнішньоекономічних зв'язків та захист вітчизняних інтересів і стимулювання розвитку економіки.
- б) Розвиток валютно-фінансових відносин.
- в) Розвиток зовнішньоторговельних відносин.

26. Які завдання вирішує наступальна зовнішньоекономічна політика держави?

- а) Реалізація економічного потенціалу держави, використання міжнародних переваг, збереження економічної незалежності та захист національної економіки;
- б) Розвиток експортно-імпортного потенціалу;
- в) Встановлення монополії держави у зовнішньоекономічній діяльності.

27. Які завдання вирішує захисна зовнішньоекономічна політика держави?

- а) Розвиток експортно-імпортного потенціалу;
- б) Встановлення монополії держави у зовнішньоекономічній діяльності;
- в) Захист вітчизняної економіки від нездорової конкуренції, реалізація протекціоністської політики спрямованої на досягнення міжнародних переваг, збереження економічної незалежності та захист національної економіки.

28. До складу зовнішньоекономічної політики держави входять:

- а) зовнішньоторговельна;
- б) зовнішньоінвестиційна і валютна;
- в) митна;
- г) зовнішньоторговельна, інвестиційна, валютна, митна.

29. Зовнішньоторговельна політика встановлює і регулює відносини з іноземними державами у сфері:

- а) експорту-імпорту товарів;
- б) торгівлі послугами;
- в) міжнародного обміну товарами (роботами, послугами, інформацією, результатами інтелектуальної діяльності).

30. Зовнішньоінвестиційна політика держави – це:

- а) залучення й використання іноземних інвестицій на території держави і регулювання вивозу інвестицій за кордон;
- б) імпорт іноземних інвестицій;
- в) експорт вітчизняних інвестицій.

31. Валютна політика охоплює сферу:

- а) нагромадження та використання валютних коштів;
- б) використання валютних коштів;
- в) валютний ринок та ринок дорогоцінних металів.

32. Митна політика держави здійснюється такими методами:

- а) економічними й адміністративними;
- б) організаційними;
- в) валютно-фінансовими та технічними;
- г) економічними, адміністративними, організаційними, валютно-фінансовими та технічними.

33. При прямому методі міжнародної торгівлі здійснюється:

- а) зовнішньоторговельна операція на основі купівлі-продажу товарів матеріально-речової форми;
- б) постачання товару який придбаний на основі договору купівлі-продажу товару;
- в) зовнішньоторговельна операція купівлі-продажу товарів з метою передачі їх у власність іноземного партнера.

34. Структура платіжного балансу, прийнята в міжнародній статистиці включає:

- а) надходження і платежі від зовнішньої торгівлі;
- б) надходження і платежі за послуги;
- в) некомерційні надходження і платежі;
- г) надходження і платежі від: зовнішньої торгівлі; послуг; некомерційних операцій, іноземних капіталовкладень, руху експортних та імпорتنих капіталів.

35. Зовнішньоторговельний баланс – це:

- а) співвідношення між вартістю експорту та імпорту впродовж звітного періоду;
- б) співвідношення між кількісним відношенням експорту та імпорту впродовж звітного періоду;
- в) співвідношення між вартістю та кількістю експорту та імпорту впродовж звітного періоду.

36. До недержавних органів регулювання зовнішньоекономічної діяльності відносяться:

- а) торгово-промислові палати, торговельні біржі, асоціації;
- б) торгово-промислові палати, біржі;
- в) асоціації;
- г) біржі.

37. Непряма торгівля – це:

- а) торгівля між транснаціональними корпораціями;
- б) торгівля через посередників;
- в) електронна торгівля.

38. Який із наведених показників характеризує якісну сторону зовнішньоекономічних зв'язків?

- а) Зовнішньоторговельний оборот країни;
- б) Обсяги платіжного балансу країни;
- в) Обсяги імпорту;
- г) Структура експорту та імпорту товарів.

39. Яка із названих інституцій координує зовнішньоекономічну діяльність на мегарівні?

- а) Торгово-промислова палата.
- б) Держава.

- в) Галузь економіки, яка займається зовнішньоекономічною діяльністю.
- г) Міжнародні організації.

40. Міністерство економіки України у сфері регулювання зовнішньоекономічних відносин виконує такі функції:

- а) проводить єдину зовнішньоекономічну політику;
- б) забезпечує складання платіжного балансу країни;
- в) здійснює митний контроль;
- г) здійснює валютний контроль

41. Завдання системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності:

- а) нетарифне регулювання експорту та імпорту окремих товарів;
- б) розвиток конкуренції та ліквідація монополії у сфері зовнішньоекономічної діяльності;
- в) створення привабливих умов до залучення іноземного капіталу;
- г) митне регулювання експорту.

42. Назвіть за якої причини застосування протекціонізму вважається доцільним?

- а) Зменшення внутрішньої зайнятості.
- б) Захист конкурентоспроможних галузей економіки.
- в) Насичення національного ринку товарами.
- г) Диверсифікація заради стабільності.

43. Які заходи належать до тарифних методів зовнішньоторговельної політики?

- а) Мита, субсидії та квоти.
- б) Мита, квотування, ліцензування.
- в) Обкладення товарів митом.
- г) Демпінг, субсидії, кредити.

44. До нетарифних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності відносяться:

- а) заходи неподаткового характеру, спрямовані на здійснення впливу на суспільні відносини в зовнішньоекономічній сфері;
- б) заходи податкового характеру, спрямовані на здійснення впливу на суспільні відносини в зовнішньоекономічній сфері;
- в) заходи держави неподаткового характеру, спрямовані на забезпечення належного захисту інтересів держави та окремих суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

45. Добровільне обмеження експорту передбачає:

- а) введення експортного мита експортером
- б) Квотування експорту експортером
- в) квотування імпорту імпортером
- г) квотування експорту імпортером

46. Прийняття рішення про запровадження режиму ліцензування експортно-імпортних операцій належить:

- а) Верховній Раді України;
- б) Кабінету Міністрів України;

- в) Міністерству економіки України;
- г) Міжвідомчій комісії з міжнародної торгівлі.

47. Назвіть економічні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності?

- а) Тарифне регулювання, податки та митні збори, непрямі податки, імпортні депозити.
- в) Нетарифне регулювання.
- г) Регулювання експорту-імпорту капіталів.

48. Митний тариф – це

- а) систематизований відповідно до товарної номенклатури ЗЕД перелік товарів із зазначенням мита, якими вони обкладаються під час перетину митного кордону держави;
- б) обов'язковий грошовий збір, що отримує держава через мережу митних закладів;
- в) збори, що стягуються під час ввезення товарів понад ставки ввізного мита;
- г) ціна товару яка встановлюється на ринку між покупцем і продавцем.

49. Які методи відносяться до адміністративних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності?

- а) Ембарго.
- б) Контингентування, квотування і ліцензування експорту та імпорту товарів.
- в) Ембарго, контингентування, квотування, ліцензування експорту та імпорту товарів, реєстрація окремих видів зовнішньоекономічних контрактів, реєстрація суб'єктів ЗЕД у митних органах та ін.

50. На яких нормах ґрунтуються правові методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності?

- а) на національно-правових нормах та міжнародних правових актах.
- б) на національно-правових нормах.
- в) на міжнародних правових актах.
- г) на національно-правових нормах, міжнародних правових актах та звичаєвих нормах.

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ТЕМА 4. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

- 4.1. Особливості правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності**
- 4.2. Норми застосовного права у зовнішньоекономічних відносинах**
- 4.3. Правовий захист та міжнародний комерційний арбітраж**
- 4.4. Відповідальність у зовнішньоекономічній діяльності**

4.1. Особливості правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Комплексні економічні перетворення в Україні охоплюють і сферу правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Правове регулювання зовнішньоекономічних відносин повинно опиратися на стабільну та ефективну нормативно-правову базу, що поєднує інтереси держави та безпосередніх учасників цієї діяльності. Розвиток світових інтеграційних процесів та ускладнення міжнародних економічних зв'язків потребують постійного вдосконалення правової регламентації зовнішньоекономічних відносин [29, 85, 113].

З точки зору юридичної рівності суб'єктів правовідносин у сфері зовнішньоекономічної діяльності можуть складатися як цивільно-правові, так і адміністративно-правові відносини. Отже, зовнішньоекономічна діяльність постає предметом регулювання цілої низки галузей законодавства: цивільного, адміністративного, податкового, митного, валютного, тощо. Зовнішньоекономічна діяльність як різновид цілеспрямованої економічної діяльності опосередковується цілим комплексом взаємопов'язаних відносин, що представляють собою певну цілісну систему. З юридичного боку ці

відносини не є однорідними за своїм характером, серед них є приватні й публічні, внутрішні й зовнішні.

У сфері зовнішньоекономічної діяльності виникають відносини міжнародного характеру, що включають іноземний елемент (суб'єкт, об'єкт, діяльність). Отже, це також сфера регулювання колізійних норм міжнародного приватного права, відповідних норм міжнародного публічного права та права іноземних держав.

Згідно з чинним законодавством суб'єктами регулювання ЗЕД в Україні є [33]:

фізичні особи – громадяни України, іноземні громадяни й особи без громадянства, що постійно проживають на території України;

юридичні особи, що зареєстровані в Україні і постійно знаходяться на її території (підприємства, організації та об'єднання всіх видів, включаючи акціонерні та інші види господарських товариств, асоціації, союзи, концерни, консорціуми, торгові дома, посередницькі і консультаційні фірми, кооперативи, кредитно-фінансові об'єднання, міжнародні об'єднання та ін.), у тому числі юридичні особи, майно і (або) капітал яких знаходиться цілком у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності;

об'єднання фізичних, юридичних осіб, осіб, що не є юридичними відповідно до законів України, але мають постійне місцезнаходження на території України і яким не заборонено законами України здійснювати господарську діяльність;

структурні підрозділи іноземних суб'єктів господарської діяльності, що не є юридичними особами відповідно до законів України (філії, відділення і т.д.), але мають постійне місцезнаходження на території України;

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

інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України.

До видів зовнішньоекономічної діяльності, яку здійснюють в Україні

суб'єкти, належать:

експорт та імпорт товарів, капіталу і робочої сили;

надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, у тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експертних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, навчальних, аудиторських, юридичних, туристичних та інших, що не заборонено законами України;

наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, освітня та інші види кооперації з іноземними суб'єктами господарської діяльності, навчання і підготовка фахівців на комерційній основі;

міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами;

кредитні і розрахункові операції;

створення банківських, кредитних і страхових установ за межами України, а також створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених чинним законодавством;

спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності щодо створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій і спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;

підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності, аналогічна діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України;

організація і здійснення діяльності у сфері проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі за участі суб'єктів

зовнішньоекономічної діяльності;

організація і здійснення оптової, консигнаційної і роздрібною торгівлі на території України за іноземну валюту у випадках, передбачених законами України;

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

орендні, у тому числі лізингові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності й іноземних суб'єктів господарської діяльності;

операції з придбання, продажу й обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах і на міжбанківському валютному ринку;

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

інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо або у винятковій формі законами України.

Безперечно, головна роль належить вищому органу держави – Верховній Раді України, до компетенції якої належить:

прийняття, анулювання і зміна законів, що стосуються зовнішньоекономічної діяльності;

затвердження основних напрямів зовнішньоекономічної політики України;

розгляд, затвердження і зміна структури органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

укладання міжнародних договорів України відповідно до чинного законодавства про міжнародні договори;

встановлення спеціальних режимів зовнішньоекономічної діяльності на

території України;

затвердження переліку товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню або забороняється відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність».

Кабінет Міністрів України, у свою чергу, уповноважений вирішувати ряд проблем зовнішньоекономічної діяльності, а саме:

визначає методи здійснення зовнішньоекономічної політики України відповідно до законів України;

здійснює координацію діяльності міністерств, державних комітетів і відомств України з питань регулювання зовнішньоекономічної діяльності, координує роботу торговельних представництв України в інших державах;

приймає нормативні акти з питань зовнішньоекономічної діяльності у випадках, передбачених законами України;

проводить переговори й укладає міжурядові угоди України з питань зовнішньоекономічної діяльності у випадках, передбачених законами України про міжнародні договори, забезпечує виконання міжнародних договорів України з питань зовнішньоекономічної діяльності всіма державними органами України, що контролює Кабінет Міністрів України, залучає до їх виконання інші суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності на договірних засадах;

забезпечує складання платіжного балансу, зведеного валютного плану України;

відповідно до своєї компетенції, визначеної законами України, вносить на розгляд до Верховної Ради України пропозиції про систему міністерств, державних комітетів і відомств – органів оперативного державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, повноваження яких не можуть бути вище повноважень Кабінету Міністрів України, які йому надано відповідно до чинного законодавства;

здійснює заходи щодо формування валютного фонду України.

Національний банк України зі свого боку:

забезпечує збереження і використання золотовалютного резерву України та інших державних цінностей, що забезпечують платоспроможність України;

представляє інтереси України у відносинах з центральними банками та іншими фінансово-кредитними інститутами інших держав, міжнародними банками та іншими фінансово-кредитними установами й укладає відповідні міжбанківські угоди;

регулює курс національної валюти України у співвідношенні до грошових одиниць інших держав;

здійснює облік і розрахунки по наданих і одержаних державних кредитах і боргах, проводить операції з централізованими валютними ресурсами, що виділяються з Державного валютного фонду України в розпорядження Національного банку України;

здійснює інші функції відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» та інших законів України.

Національний банк України може делегувати виконання покладених на нього функцій іншому банку для здійснення зовнішньоекономічної діяльності України.

Міністерство економіки України:

забезпечує проведення єдиної зовнішньоекономічної політики при здійсненні суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності виходу на зовнішній ринок, координацію їхньої зовнішньоекономічної діяльності, у тому числі відповідно до міжнародних договорів України;

здійснює контроль за дотриманням усіма суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, у тому числі реєстрацію учасників зовнішньоекономічної діяльності, реєстрації окремих видів контрактів;

виконує інші функції відповідно до законів України і «Положення про Міністерство економіки України».

Зовнішньоекономічне право – це сукупність норм різної галузевої приналежності, які регулюють відносини, що складаються з приводу

здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Однією з головних особливостей правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності чи зовнішньоекономічного права є його характеристика як комплексної галузі, що вимагає визначення і врахування характеру та відповідних норм, принципів і методів регулювання – цивільно-правових, адміністративно-правових, міжнародно-правових, іноземно-правових. Зовнішньоекономічні відносини ґрунтуються на основі національних, міжнародних та звичаєвих джерел права.

Джерела міжнародного економічного права – це форми регламентації зовнішньоекономічних відносин між суб'єктами міжнародного права створених узгодженим волевиявленням. Джерела міжнародного права мають єдину сутність і спрямовані на встановлення правових взаємовідносин між суб'єктами на основі угоди. У статуті міжнародного суду ООН зазначені такі правові основи міжнародного економічного права: міжнародні договори про спільну діяльність; міжнародні правові звичаї; загальні принципи права; міжнародні судові рішення; доктринні теоретичні основи права.

На національному рівні нормативна регламентація охоплює процес створення, розвитку та вдосконалення нормативно-правового масиву, на якому ґрунтується здійснення й забезпечення взаємовідносин вітчизняних та іноземних суб'єктів господарювання, що мають місце як на території України, так і за її межами

На міжнародному рівні нормативна регламентація зовнішньоекономічних відносин охоплює численні міжнародні конвенції, угоди, рекомендаційні документи авторитетних міжнародних організацій, звичаї ділового обороту, у тому числі торговельні звичаї створені не державами, а самими учасниками міжнародної торгівлі для регулювання міжнародних комерційних відносин.

Основне завдання правового регулювання зовнішньоекономічних відносин – це створення сприятливого правового клімату для реалізації економічних інтересів суб'єктів взаємовідносин. Отже, правові норми

регулювання зовнішньоекономічних відносин утворюють комплекс який включає національні, міжнародні та звичаєві правові норми. У зовнішньоекономічних відносинах договір набуває значення основоположного недержавного регулятора взаємовідносин між партнерами. Окрім того, нормативна регламентація зовнішньоекономічних відносин доповнюється і взаємодіє з формами недержавного регулювання. Одним із таких інструментів є торговельне право (*Lex mercatoria*), що охоплює сукупність міжнародних правовідносин комерційного характеру, створених не державами, а самими учасниками міжнародної торгівлі для регулювання їх взаємовідносин за міжнародними комерційними контрактами.

Застосовуються й інші форми, зокрема зводи уніфікованих правил Міжнародної торгової палати, типові проформи (стандартні контракти), кодекси поведінки та різні керівництва (*guides*), наприклад, Кодекс поведінки при здійсненні договорів франчайзингу, Кодекс поведінки на морі тощо.

Наведене свідчить про складність та особливості системи правових джерел регулювання зовнішньоекономічних відносин, що потребує певних науково-методичних прийомів для тлумачення і коментування нормативних актів. Закон України „Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.1991 р. за № 959-ХІІ зовнішньоекономічну діяльність як діяльність вітчизняних та іноземних господарюючих суб’єктів, побудовану на взаємовідносинах між ними, що здійснюються як на території України, так і поза її межами.

Поширеним у законодавстві є термін „операції”, тобто певні дії, за допомогою яких визначається зміст конкретного виду зовнішньоекономічної діяльності. Можна звернути увагу на те, що обсяг поняття зовнішньоекономічних операцій є ширшим, ніж поняття зовнішньоекономічного договору, який найчастіше опосередковує здійснення такої операції.

За економічною сутністю зовнішньоекономічна діяльність є підприємницькою, тобто за змістом господарською з присутністю зовнішнього іноземного учасника. Іноземний елемент є провідним поняттям

міжнародного приватного права, норми якого є одним із джерел правового регулювання зовнішньоекономічних відносин.

Одна група відносин виникає між суб'єктами ЗЕД та державою, яка здійснює управління зовнішньоекономічною діяльністю та застосовує певні засоби державно-правового впливу з метою реалізації зовнішньоекономічної політики.

Друга група відносин виникає між суб'єктами ЗЕД які регулюються національними. Міжнародними та звичаєвими нормативними документами.

Національне законодавство про зовнішньоекономічну діяльність ґрунтується на національних джерелах правового регулювання. Це, насамперед, Митний, Цивільний та Господарський кодекси України, Закони України „Про зовнішньоекономічну діяльність”, „Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті” від 23.09.1994 р. за № 185/94-ВР, „Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності” від 23.12.1998 р. за № 351-XIV, „Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах” від 15.09.1995 р. за № 327/95-ВР, „Про міжнародний комерційний арбітраж” від 24.02.1994 р. за № 4002-XII та ін. [31-38, 67].

Значну кількість джерел складають постанови Уряду, зокрема постанова КМУ „Про порядок реєстрації зовнішньоекономічних контрактів (договорів) на здійснення експортних операцій з металобрухтом” від 15.02.2002 р. за № 155, постанова КМУ і НБУ „Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті” від 21.06.1995 р. за № 444.

Досить поширеними є відомчі нормативні акти Міністерства економіки України, Державної митної служби, Державної податкової адміністрації та інших вищих органів виконавчої влади. Наприклад, наказ Мінекономіки та з питань європейської інтеграції „Про затвердження переліку товарів, експорт

яких здійснюється за умови реєстрації зовнішньоекономічних договорів (контрактів)” від 11.07.2002 р. за № 207.

Правовове забезпечення ЗЕД враховує те, що певна кількість законодавчих та інших нормативно-правових актів мають комплексний характер, тобто містять норми як публічного, так і приватного права.

У додатку № 1 до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» зафіксовано понад 140 країн світу, яким згідно з рішенням ООН усі країни-члени організації мають надавати режим найбільшого сприяння, а у додатку 2 визначено ще 30 країн світу, яким надано режим найбільшого сприяння. Отже у сучасних умовах Україна має надавати близько 175 країнам світу режим найбільшого сприяння.

Поряд із загальними нормами, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність, діють деякі спеціальні правила, що стосуються окремих видів зовнішньоекономічної діяльності, або предметом яких є певні товари.

Так, експорт та імпорт товарів військового призначення і товарів, що містять інформацію, яка є державною таємницею, регулюються Положенням про порядок надання суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності повноважень на право здійснення експорту, імпорту товарів військового призначення і товарів, які містять дані, що є державною таємницею, затвердженим Постановою Кабінету Міністрів України від 08.06.1998 р.

У виконання Постанови Кабінету Міністрів України «Про сприяння зовнішньоекономічній діяльності» від 14.04.1999 р. № 593 Державною митною службою України, Міністерством економіки України та Державною податковою адміністрацією України наказом від 07.07.1999 р. № 411/488/357 затверджено критерії оцінки підприємств - резидентів України, під час здійснення якими зовнішньоекономічної діяльності застосовується режим сприяння.

Згідно з цими нормативно-правовими актами під час здійснення підприємствами - резидентами України зовнішньоекономічної діяльності режим сприяння, що встановлено Постановою Кабінету Міністрів України

від 14.04.1999 р. № 593, застосовується до підприємств, які відповідають таким вимогам:

є зареєстрованими в Україні резидентами - платниками податків (податку на додану вартість, податку на прибуток, акцизного збору);

здійснюють зовнішньоекономічну діяльність протягом принаймні двох років, що передують моменту здійснення оцінки підприємства;

є прибутковими протягом двох років, що передують моменту здійснення оцінки підприємства;

не мають простроченої заборгованості по зовнішньоекономічних операціях протягом двох років, що передують моменту здійснення оцінки підприємства.

До засобів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємців належить ліцензування і квотування зовнішньоекономічних операцій.

Згідно із ст. 381 ГК Кабінет Міністрів України може встановлювати перелік товарів (робіт, послуг), експорт та імпорт яких здійснюються суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності лише за наявності ліцензії [1].

Порядок ліцензування експортно-імпортних операцій і види ліцензій визначаються законом.

Режим квотування зовнішньоекономічних операцій вводиться у випадках, передбачених законом, діючими міжнародними договорами України і здійснюється шляхом обмеження загальної кількості та/або сумарної митної вартості товарів, які можуть бути завезені (вивезені) за певний період. Порядок квотування зазначених операцій і види квот визначаються у законодавчих актах.

Інформація про введення режиму ліцензування або квотування публікується в офіційних виданнях у порядку, встановленому законом. З метою формування раціональної структури експорту деяких видів товару і захисту внутрішнього ринку згідно із ст. 16 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» і відповідною Постановою Кабінету

Міністрів України від 18.01.1995 р. встановлено режим ліцензування і квотування. Згідно ст. 16 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» ліцензування і квотування експорту та імпорту вводяться Україною у разі:

різкого погіршення розрахункового балансу України, якщо негативне сальдо його перевищує на відповідну дату 25% від загальної суми валютних вимог України;

досягнення встановленого Верховною Радою України рівня зовнішньої заборгованості;

значного порушення рівноваги щодо визначених товарів на внутрішньому ринку України, особливо стосовно сільськогосподарської продукції, продуктів рибальства, харчової промисловості та промислових товарів народного споживання першої необхідності;

необхідності забезпечити певні пропорції між імпортною і вітчизняною сировиною у виробництві;

необхідності здійснення заходів у відповідь на дискримінаційні дії інших держав;

порушення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності правових норм цієї діяльності, що встановлено цим законом (вводиться як санкція режим ліцензування) та відповідно до міжнародних торгових угод, які укладає або до яких приєднується Україна (вводиться режим квотування).

На кожний вид товару може встановлюватися тільки один вид ліцензії.

Як свідчать результати узагальнень, квотування здійснюється шляхом встановлення режиму видачі індивідуальних ліцензій, причому загальний обсяг експорту (імпорту) за даними ліцензіями не повинен перевищувати обсягу встановленої квоти.

За кожним видом товару може встановлюватися тільки один вид квоти.

Ліцензії на експорт (імпорт) товарів видаються Міністерством економіки України. Ліцензування операцій з переміщення валютних коштів між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності з метою інвестування

та/або надання (одержання) кредитів здійснюється Національним банком України.

Забороняється одночасне встановлення на один товар режимів ліцензування та квотування, режиму оподаткування експорту (імпорту), за винятком випадків, передбачених законодавством, і режиму попередніх імпортних депозитів відповідно до ст. 19 закону.

Ліцензії видаються на підставі заявок суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, складених відповідно до форми, що затверджується і публікується Міністерством економіки України. Також відповідними актами було встановлено, що:

здійснення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктами підприємницької діяльності України не потребує державної реєстрації їх як учасників зовнішньоекономічної діяльності;

рішення про введення режиму ліцензування і квотування експорту (імпорту) приймається Кабінетом Міністрів України за поданням Міністерства економіки України із визначенням списку конкретних товарів (робіт, послуг), що підпадають під режим ліцензування й квотування, і термінів дії цього режиму;

товари (роботи, послуги), які експортуються суб'єктами підприємницької діяльності в межах отриманих ними квот або по міжурядових угодах, державним контрактам, державним замовленням в обсягах, що затверджено Кабінетом Міністрів України, не обкладаються митом;

квоти на експорт товарів (робіт, послуг) затверджуються Кабінетом Міністрів України;

реалізація квот і ліцензування експорту товарів (робіт, послуг) здійснюються Міністерством економіки України;

ліцензії видаються суб'єктам підприємницької діяльності на підставі отриманих ними квот або гарантування сплати вивізного (експортного) мита при перетинанні товаром митного кордону України;

сплата вивізного (експортного) мита може здійснюватися суб'єктами підприємницької діяльності шляхом видачі простого векселя з відстрочкою платежу на строк виконання експортного контракту, але не більше ніж на 90 календарних днів з моменту заповнення вантажних митних декларацій. Порядок видачі, обліку та пред'явлення до оплати зазначених векселів встановлюється Міністерством фінансів України за узгодженням із Міністерством економіки України;

при визначенні розміру мита митна вартість товару, передбачена контрактом, перераховується в національну валюту України за поточним курсом Національного банку України на день сплати мита;

експорт товарів (робіт, послуг), що здійснюється для погашення заборгованості по іноземних кредитах, наданих під гарантію Кабінету Міністрів України, або іноземних кредитах, одержаних за індивідуальними ліцензіями Національного банку України, не обкладається вивізним (експортним) митом.

Відповідно до ст. 6 Указу Президента України «Про заходи щодо запобігання експорту товарів походженням з України, які можуть розглядатися як демпінгові при врегулюванні торгових суперечок» від 25.08.1994 р. при здійсненні суб'єктами підприємницької діяльності України експортних та імпорتنих операцій безпосередньо або через зовнішньоторговельного посередника ціни мають відповідати цінам, які склалися або будуть складатися на відповідний товар на ринку експорту або імпорту на момент здійснення експортної, імпорتنної операцій. Відповідальність за обґрунтування цін за зовнішньоекономічними контрактами покладено на суб'єктів підприємницької діяльності.

Однак, як свідчить аналіз нормативної бази, незважаючи на акти, згідно з якими дотримувався принцип свободи у визначенні контрактних цін безпосередньо підприємствами, існує ряд випадків, коли контрактні ціни у сфері зовнішньоекономічної діяльності визначаються суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України відповідно до цін, введених

Міністерством економіки України.

Положення про індикативні ціни у сфері зовнішньоекономічної діяльності було затверджено Указом Президента України від 10.02.1996 р. № 124/96. Згідно із цим документом індикативні ціни визначено як ціни на товари, які відповідають цінам, що склалися або складаються на відповідний товар на ринку експорту або імпорту на момент здійснення експортної (імпортної) операції з урахуванням умов поставки й умов здійснення розрахунків, визначених відповідно до законодавства України. Зазначено, що індикативні ціни встановлюються на товари:

до експорту яких вжито антидемпінгових заходів або розпочато антидемпінгові розслідування (процедури) в Україні або за її межами;

до яких застосовуються спеціальні імпортні процедури відповідно зі ст. 19 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»;

до експорту яких встановлено режим квотування, ліцензування;

до експорту яких встановлено спеціальні режими.

Міністерство економіки України приймає рішення про введення індикативних цін на відповідні товари та розробляє і затверджує перелік індикативних цін. Таке рішення та перелік індикативних цін публікуються даним міністерством або уповноваженими організаціями в газеті «Урядовий кур'єр» не менш одного разу на місяць.

Індикативні ціни, введені у вищевказаному порядку та випадках, є обов'язковими до запровадження суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності всіх форм власності при укладанні та виконанні зовнішньоекономічних договорів (контрактів).

Крім того, суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які здійснили експорт або імпорт товарів, робіт, послуг за бартерним договором, були зобов'язані протягом п'яти робочих днів від дня підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт або надання послуг, повідомити органи державної митної служби України (при імпорті або експорті за договором товарів) або органи державної податкової служби України (при

імпорту або експорту роботи або послуги) про факт здійснення експорту товарів (робіт, послуг). За кожний день неподання або несвоєчасного подання зазначеної інформації нараховується пеня в розмірі 1% вартості експортованих товарів (робіт, послуг) за кожний день прострочення.

Механізм захисту національного товаровиробника від демпінгового імпорту з боку інших країн, митних союзів або економічних груп, порядок порушення та проведення антидемпінгових розслідувань і застосування антидемпінгових заходів встановлено в Законі України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» від 22.12.1998 р. Визначення механізму захисту національного товаровиробника від субсидованого імпорту з боку інших країн, митних союзів й економічних груп, принципи та порядок порушення і проведення розслідувань, а також застосування компенсаційних заходів регулюються також Законом України «Про застосування спеціальних мір щодо імпорту в Україну» від 22.12.1998 р.

Міжнародне законодавство про зовнішньоекономічну діяльність ґрунтується на міжнародних джерелах правлового регулювання. Серед них Віденська Конвенція ООН 1980 р. „Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів”, Нью-Йоркська Конвенція 1974 р. „Про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів”, Нью-Йоркська Конвенція 1958 р. „Про визнання та виконання іноземних арбітражних рішень”, Женевська Конвенція 1961 р. „Про зовнішньоторговельний арбітраж”, Київська Угода країн СНД 1992 р. „Про порядок вирішення спорів, пов’язаних із здійсненням господарської діяльності”. Міжнародне законодавство є домовленостями у сфері економічної політики і практики, що спільно приймаються урядами різних країн на основі компромісів і відображають спільні інтереси країн. Зовнішньоторговельне регулювання спрямоване на вирішення таких питань[94, 110, 115.]:

– створення зацікавленими державами договірного правового поля торговельно-економічних відносин, відповідно до найважливіших

міжнародних принципів і норм;

– вироблення домовленостей відносно використання на національному рівні комплексу торговельно-політичних засобів впливу на господарські зв'язки, визначення рамок і можливостей використання окремих інструментів торговельної політики;

– формування і подальший розвиток міжнародних інструментів, що сприяють досягненню домовленостей і розв'язанню спірних проблем, які виникають між країнами-учасниками, їх об'єднаннями та угрупованнями.

Більшість країн світу вже сьогодні використовують у своїй практиці основні правила, положення, різні нормативи і регламенти, які вироблені міжнародними організаціями з метою розвитку міжнародного економічного співробітництва.

Важливу роль у багатосторонньому регулюванні міжнародної торгівлі відіграє Світова організація торгівлі (СОТ), постійно діюча міжнародна організація. Метою її діяльності є лібералізація міжнародної торгівлі і надання їй стійкої основи для забезпечення економічного зростання і підвищення добробуту життя людей країн-членів шляхом вироблення та встановлення лібералізаційних правил та угод, що стосуються торгівлі між країнами. Певні регулятивні функції щодо міжнародної торгівлі виконує Конференція ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД). Яка створена у 1964 р. як постійний орган ООН. Ця організація спрямовує свою діяльність на сприяння розвитку міжнародної торгівлі з метою прискорення економічного зростання, особливо країн, що розвиваються; встановлення принципів і політики стосовно міжнародної торгівлі і пов'язаних з нею проблем економічного розвитку, зокрема, в галузі фінансів, інвестицій, передачі технологій; узгодження політики урядів і регіональних угруповань у сфері торгівлі щодо її розвитку.

Міжнародне звичаєве законодавство ґрунтується на міжнародних принципах та звичаях які склалися у процесі здійснення зовнішньоекономічних зв'язків. Міжнародно-правовими джерелами

регулювання ЗЕД є звичаї міжнародної торгівлі, які вивчаються й синтезуються Міжнародною торговою палатою (МТП), що розробляє на їх основі універсальні правила врегулювання відносин між сторонами міжнародних комерційних контрактів. Ці правила є широко відомими публікаціями МТП за певними номерами. Наприклад, Офіційні правила тлумачення торговельних термінів „Інкотермс-2000” (видання МТП № 560). Їх застосування є добровільним, проте переважна більшість представників комерційної сфери в усьому світі визнають за вигідне керуватися ними. Правила відповідають потребам бізнесу і посилення на них чітко визначає обов’язки сторін і зменшує ризик юридичних ускладнень. Разом з тим у деяких країнах Правилам „Інкотермс” надано обов’язковий характер, тобто вони є, по суті, нормативним актом. Згідно з Указом Президента України „Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів” від 04.10.1994 р. суб’єкти підприємницької діяльності при укладанні зовнішньоекономічних договорів повинні дотримуватися цих Правил.

Широко використовуються також Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів МТП (у редакції 1983 р.) та Уніфіковані правила з інкасо МТП (у редакції 1978 р.). Додержання їх вимог українськими суб’єктами підприємницької діяльності при укладанні та виконанні зовнішньоекономічних контрактів є обов’язковим відповідно до Указу Президента України „Про заходи щодо впорядкування розрахунків за договорами, що укладають суб’єкти підприємницької діяльності України” від 04.10.1994 р. за № 566/94.

Загальновизнаним джерелом *Lex mercatoria* є Принципи міжнародних комерційних договорів УНІДРУА, які були розроблені Міжнародним інститутом уніфікації приватного права у 1994 р. Вони є неофіційною кодифікацією торговельних звичаїв і можуть застосовуватися, якщо сторони погодились, що їх договір регулюватиметься цими Принципами, або нормами *Lex mercatoria* чи загальними принципами права. Це означає, що суд

або арбітраж при вирішенні спору за таким контрактом може використати цей міжнародний документ.

Іншими засобами недержавного регулювання у міжнародній торгівлі є стандартні контракти (типові проформи), які полегшують здійснення комерційних операцій і тому досить широко застосовуються. Вони розробляються авторитетними міжнародними організаціями. Таким чином Європейською економічною комісією ООН підготовлено понад 30 типових проформ. Типові контракти розробляються також Міжнародною торговою палатою. Вагомою є участь у розробці таких документів міжнародних професійних асоціацій, наприклад, Міжнародної федерації інженерів-консультантів (ФІДІК), Асоціації з торгівлі зерном і кормами (ГАФТА) та ін. Типові контракти мають рекомендаційний характер і набувають юридичної сили для Сторін у разі укладення ними договору на підставі волевиявлення контрагентів.

Судова та арбітражна практика третейських судів в Україні не визнається джерелом права. Проте вона має істотне значення для здійснення зовнішньоекономічних відносин. Тлумачення правових норм з допомогою судової практики сприяє належному застосуванню законодавства учасниками ЗЕД, уніфікованому підходу до вирішення спорів, що виникають між ними.

4.2. Норми застосовного права у зовнішньоекономічних відносинах

Серед умов зовнішньоекономічного контракту є суто юридичні, відсутність або невизначеність яких може призвести до негативних правових наслідків, створити утруднення або неможливість належного захисту прав й інтересів сторін. Такими є положення про санкції та рекламації, форс-мажорні обставини, врегулювання спорів у судовому порядку та узгоджений сторонами вибір матеріального й процесуального права, яке застосовуватиметься як для врегулювання відносин за договором, так і судом при вирішенні спору.

Визначення застосовного права має пріоритетне значення у здійсненні торговельно-економічних зв'язків між їхніми учасниками, комерційні підприємства яких перебувають у різних державах.

Застосовне право – це пріоритетне право котре буде застосовуватися у взаємовідносинах між учасниками зовнішньоекономічного контракту. Є декілька критеріїв для визначення застосовного права. Загальним критерієм є право країни місця укладення контракту, якщо інше не встановлено за погодженням сторін (ст. 569 ЦК України та ст. 6 Закону України „Про зовнішньоекономічну діяльність”). Таке ж правило міститься і в Угоді держав – учасниць СНД про порядок вирішення спорів, пов'язаних із здійсненням господарської діяльності, від 20.03.1992 р. Згідно зі ст. 11 цієї Угоди, права і обов'язки сторін правочину підпорядковуються законодавству місця його укладення, якщо інше не передбачено погодженням сторін.

У законодавстві більшості країн світу й у багатьох міжнародних Конвенціях закріплюється принцип автономії волі сторін.

Принцип автономії волі сторін – це свобода вибору можливості підпорядкувати зовнішньоекономічний контракт вибраному ними правопорядку. У вітчизняному законодавстві принцип автономії волі сторін застосований у статті 6 Закону України „Про зовнішньоекономічну діяльність”, згідно з якою права та обов'язки сторін зовнішньоекономічних договорів (контрактів) визначаються правом країни, обраної сторонами при їх укладенні або у результаті подальшого погодження. Така домовленість повинна бути безпосередньо відображена або впливати з умов договору чи обставин справи. Спеціальних вимог стосовно форми угоди про застосовне право немає.

За відсутності погодження сторін про вибір права до зовнішньоекономічного договору застосовується право країни, де заснована, має своє місце проживання або основне місце діяльності сторона, що повинна здійснити виконання, яке має вирішальне значення для змісту договору. Такою стороною є, зокрема, продавець за договором купівлі продажу; комісіонер за договором комісії; перевізник за договором перевезення.

У статті 6 Закону міститься 13 субсидіарних колізійних норм, дотримання до яких дають змогу враховувати особливості певного виду договору при визначенні застосовного права. Враховано також специфіку деяких інших договорів. Так, до контрактів про виробниче співробітництво, спеціалізацію й кооперування, виконання будівельно-монтажних робіт застосовується право країни, де здійснюється така діяльність або де створюються передбачені договором результати, якщо сторони не погодилися про інше.

Закон містить і певні уточнення стосовно здійснення зобов'язань. Наприклад, при прийманні виконання за зовнішньоекономічним договором береться до уваги право місця проведення такого приймання, якщо сторони не погодилися про інше. Важливими є правила імперативного характеру.

Правила імперативного характеру – це правила, застосування яких обмежує вибір сторонами застосовного права, тобто передбачено певні обмеження автономії їхньої волі. Це стосується таких випадків:

По-перше, контрактів про створення спільного підприємства, до яких застосовується право країни, на території якої воно створюється й офіційно реєструється.

По-друге, застосовним правом у випадках укладення договорів на аукціоні, в результаті конкурсу або на біржі є право країни, на території якої проводиться аукціон, конкурс або знаходиться біржа.

Розгляд колізійних норм здійснюється з врахуванням положень міжнародних угод, тенденцій до уніфікації колізійних норм у законодавстві України де передбачається використання „гнучкої” прив'язки до права країни, з яким договір має найбільш тісний зв'язок.

Судове врегулювання спорів щодо тлумачення невиконання та (або) неналежного виконання контракту є важливою умовою зовнішньоекономічних контрактів. Необхідним є зазначення назви суду або чітких критеріїв його визначення, залежно від предмету та характеру спору.

Йдеться про наявність у контракті арбітражного застереження або укладення у подальшому арбітражної угоди.

Встановлення сфери дії контракту тісно пов'язано зі встановленням зобов'язального статусу правочину (контракту), який охоплює питання дійсності договору, його тлумачення, права та обов'язки сторін, виконання або неналежного виконання, припинення договору.

Указом Президента України „Про облік окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів) в Україні” від 07.11.1994 р. № 659/94 запроваджено їх реєстрацію. Ця вимога встановлена щодо контрактів, предметом яких є:

- товари, відносини з реекспорту яких регулюються чинним законодавством України та міжнародними договорами України;
- товари походженням з України, щодо яких міжнародними договорами України передбачено добровільні обмеження експорту з метою запобігання демпінгу;
- товари походженням з України щодо яких здійснюються анти-демпінгові процедури;
- товари походженням з України, імпорт яких до інших держав квотується, контингентується, ліцензується відповідно до законодавства цих держав або нормативних актів економічних угруповань, митних союзів;
- товари походженням з України, експорт яких здійснюється у рамках бартерних (товарообмінних) операцій чи операцій з зустрічною торгівлею.

Наведений перелік окремих видів зовнішньоекономічних договорів, для яких реєстрація є обов'язковою, доповнено Законом України „Про внесення змін до Закону України „Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах” від 04.10.2001 р. № 2761-III. Обліку (реєстрації) підлягають контракти, що передбачають вивезення давальницької сировини українським замовником, на яку поширюється спеціальний режим експорту, а також якщо контрактом передбачена реалізація готової продукції,

виробленої з такої давальницької сировини, у країні виконавця або вивезення її до іншої країни.

Обов'язковість обліку (реєстрації) встановлена також для зовнішньоекономічних контрактів на здійснення експортних операцій з металобрухту відповідно до ст. 9 Закону України від „Про металобрухт”. Від 16.11.2000 р. за № 2114-111 (зі змінами від 25.12.2002 р. за № 359-ІУ)

Відповідно до Указу Президента України від 07.11.1994 р. наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 11.07.2002 р. за № 207 затверджено Перелік товарів, експорт яких здійснюється за умови реєстрації зовнішньоекономічних договорів (контрактів). Підтвердженням реєстрації контракту є картка реєстрації-обліку встановленої форми, яка видається у десятиденний термін від дати подання необхідних документів і є дійсною протягом 12 місяців. Згідно за ст. 383 Господарського кодексу України правом запроваджувати державну реєстрацію зовнішньоекономічних договорів (контрактів) наділений Кабінет Міністрів України з метою забезпечення їх відповідності чинному законодавству.

Отже, окремі види зовнішньоекономічних контрактів регулюються спеціальними законодавчими та іншими нормативно-правовими актами.

4.3. Правовий захист та міжнародний комерційний арбітраж

Провідне місце у системі засобів правового захисту прав і законних інтересів суб'єктів ЗЕД належить судовим органам. Згідно Закону України „Про зовнішньоекономічну діяльність” спори, що виникають між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності, можуть розглядатися судами та господарськими судами України, а також, за згодою сторін Міжнародним комерційним арбітражним судом та Морською арбітражною комісією при Торгово-промисловій палаті України, іншими органами вирішення спору, якщо це не суперечить чинному законодавству або передбачено міжнародними договорами України. Отже, передбачається можливість вибору процесуальної

форми захисту прав. Поряд з державними судами допустимим є функціонування арбітражного (третейського) суду.

Закон враховує також склад сторін спору і визначає, що будь-які спори щодо застосування його положень та законів, прийнятих на його виконання, можуть бути предметом розгляду:

– в органах суду України, якщо одна із сторін у справі – фізична особа та (або) держава;

– у господарських судах, якщо сторонами у справі виступають юридичні особи.

Якщо зовнішньоекономічна діяльність пов'язана з іноземними інвестиціями то відповідно до Закону України „Про режим іноземного інвестування” від 19.03.1996 р. за № 94/96-ВР, спори між іноземними інвесторами й державою підлягають розгляду у судах України, якщо інше не визначено міжнародними договорами, або, за домовленістю сторін у третейських судах, у тому числі за кордоном.

Слід звернути увагу на визначення компетенції господарських судів у справах з участю іноземних підприємств і організацій. Основним критерієм є місцезнаходження відповідача на території України, наявність нерухомого майна на території України.

Найбільш поширеною формою захисту прав у сфері зовнішньоекономічної діяльності є Міжнародний комерційний арбітраж, який є основним способом вирішення спорів між сторонами різних держав, тобто у правовідносинах з іноземним елементом.

Арбітраж – це третейський суд або будь-який постійно діючий арбітражний суд для розгляду спірних питань у сфері зовнішньоекономічних відносин. Застосування рішень арбітражних (третейських) судів враховано відповідно до Закону України „Про міжнародний комерційний арбітраж” від 24.02.1994 р. за № 4002-ХІІ, Женевської конвенції „Про зовнішньоторговельний контракт” (1961 р.), Нью-Йоркської конвенції „Про визнання і виконання іноземних арбітражних рішень” (1958 р.).

Переваги арбітражного розгляду справ. Організації і фірми різних країн, укладаючи контракти, зазвичай вважають, що арбітражний розгляд спорів є кращим, ніж судовий. Загальновідомі його переваги: відносна швидкість розгляду; добровільність підпорядкування спору арбітражу; компетентність і нейтральність арбітрів, а також можливість вибору сторонами таких арбітрів, яких вони вважають найбільш кваліфікованими для розгляду певного спору ‘; конфіденційність розгляду спорів; відносно невелика вартість арбітражного розгляду порівняно із судовим.

Відзначають також, що арбітражне рішення є остаточним і може бути відмінене судом лише у чітко визначених випадках, тобто оскарженню воно не підлягає. Важливо також, що можливість примусового виконання арбітражного рішення існує практично в усьому світі. Широко визнана Нью-Йоркська конвенція 1958 р. надає можливість домогтися визнання й виконання іноземного арбітражного рішення у більшості країн. Підстави для відмови у виконанні є нечисленні і зводяться в основному до процесуальних порушень. Повторний розгляд справи, по суті, не здійснюється.

Умовою арбітражного (третейського) порядку вирішення спору є угода сторін про його передачу на розгляд арбітражу. Така угода може бути включена в текст зовнішньоекономічного контракту у формі „арбітражного застереження”, або укладена окремою арбітражною угодою у формі „третейського запису” або „третейського компромісу”.

Арбітражна угода – угода сторін про передачу до арбітражу всіх або певних спорів, які виникли або можуть виникнути між ними у зв’язку з будь-якими конкретними правовідносинами, незалежно від того, мають вони договірний характер чи ні. Основною вимогою, що пред’являється до арбітражної угоди законодавством більшості країн, у тому числі й України, є вимога про додержання письмової форми. Наведене дає змогу зробити висновок, що вимога стосовно письмової форми арбітражної угоди є суттєвою умовою її дійсності. Існування дійсної арбітражної угоди є, насамперед, правовою підставою і джерелом набуття третейським судом (арбітражем) своєї

компетенції розглядати конкретний спір, а, по-друге, є необхідною умовою дійсності і юридичної сили арбітражного рішення, винесеного з цього спору.

Арбітражна угода, у тому числі арбітражне застереження у зовнішньоекономічному контракті, має стосовно контракту самостійність, автономність, є, по суті, процесуальним договором, незалежним від матеріально-правового договору. Це означає, що дійсність арбітражної угоди не залежить від дійсності контракту, щодо якого вона була укладена.

Арбітражне застереження. У договірній практиці поширеним є застосування типових арбітражних застережень, наприклад, „Будь-який спір, що виник з цього договору або у зв'язку з ним, підлягає передачі на розгляд і остаточне вирішення у Міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті України. Сторони згодні з тим, що у процесі розгляду та вирішення спору буде застосовуватись Регламент міжнародного комерційного арбітражного суду при Торгово-промисловій палаті України”.

Розрізняють загальні арбітражі, що функціонують при торгових палатах відповідних країн, і спеціальні, що розглядають певні справи з урахуванням виду товару чи напряму діяльності, наприклад, Арбітраж Лондонської асоціації з торгівлі зерном, Міжнародний арбітраж з морського і внутрішнього судноплавства у Гдині. Існує понад 100 постійно діючих арбітражів. Широко відомі і користуються високим авторитетом такі установи, як Арбітражний суд Міжнародної торгової палати у Парижі, Лондонський Міжнародний третейський суд, Арбітражний інститут Торгової палати Стокгольма, Американська арбітражна асоціація.

В Україні третейськими судами є Міжнародний комерційний арбітражний суд (МКАС) та Морська арбітражна комісія (МАК) при Торгово-промисловій палаті України, які є самостійними постійно діючими арбітражними установами. Вони здійснюють свою діяльність згідно з Законом України „Про міжнародний комерційний арбітраж” і Положеннями про них.

4.4. Відповідальність у зовнішньоекономічній діяльності

Закон України „Про зовнішньоекономічну діяльність” визначає загальні засади, види і форми відповідальності суб’єктів ЗЕД. Відповідальність настає за порушення цього або пов’язаних з ним законів України та зобов’язань за договорами (контрактами) лише на умовах і в порядку, передбаченому законодавством України.

Закон базується на принципі розмежування відповідальності України як держави та суб’єктів ЗЕД. Якщо Україна бере участь у зовнішньоекономічній діяльності як її суб’єкт, то вона несе відповідальність на загальних та рівноправних засадах з іншими суб’єктами.

Унаслідок порушення правил здійснення зовнішньоекономічної діяльності, зокрема, порушення строків розрахунків по зовнішньоекономічних операціях, а економіка України зазнає значних збитків.

Суб’єкти зовнішньоекономічної діяльності несуть відповідальність у видах і формах, що передбачено ст. 33 та 37 закону «Про зовнішньоекономічну діяльність», іншими законами України та/або зовнішньоекономічними договорами (контрактами).

У контракті мають бути чітко визначені розміри штрафних санкцій, які обчислюються у відсотках від вартості недопоставленого товару (робіт, послуг) або суми неоплачених коштів. У контракті також узгоджуються терміни виплати штрафів, від якого терміну їх встановлюють та протягом якого часу вони діють. Може бути визначений їхній граничний розмір.

Найбільш поширені порушення виконання зовнішньоекономічних контрактів: недотримання термінів поставки товарів; несвоєчасне повідомлення про здійснене відвантаження товару; невідповідність товару вимогам якості; затримка платежів за поставлений товар.

За недотримання термінів порставки товарів застосовуються штрафні санкції у формі штрафу за кожен день прострочення для відшкодування збитків продавця.

За несвоєчасне повідомлення про здійснення відвантаження товару застосовуються штрафні санкції проти продавця із розрахунку можливих збитків, які може понести покупець при отриманні товару.

За невідповідність вимогам якості сплачується штраф продавцем, або здійснюється повернення товару покупцем продавцю або надає правові підстави для розірвання контракту.

За затримку платежів за поставлений товар передбачено нарахування пені за кожний прострочений день надходження платежів. Пеня визначається Національним банком України у розмірі 0,2-0,5 % за кожний прострочений день, але не більше суми контракту.

Відповідно до ст. 33 закону «Про зовнішньоекономічну діяльність» у сфері зовнішньоекономічної діяльності, що визначається цим та іншими пов'язаними з ним законами України, передбачено застосування таких видів відповідальності:

майнова відповідальність. Вона застосовується у формі матеріального відшкодування прямих, побічних збитків, упущеної вигоди, матеріального відшкодування моральної шкоди, а також майнових санкцій. Якщо порушення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності або іноземними суб'єктами господарської діяльності закону «Про зовнішньоекономічну діяльність» або пов'язаних з ним законів України призвели до виникнення збитків, втрати вигоди та/або морального збитку інших суб'єктів або держави, то суб'єкти, що порушили закон, несуть матеріальну відповідальність у повному обсязі;

спеціальні санкції, а саме: накладення штрафів у випадках несвоєчасного виконання або невиконання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності своїх зобов'язань; тимчасового призупинення зовнішньоекономічної діяльності (банки, що уповноважено не приймають доручень на перерахування коштів на користь резидентів). Положення про порядок застосування до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України та іноземних суб'єктів

господарської діяльності спеціальних санкцій, що передбачено ст. 37 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», затверджено наказом Міністерства економіки від 17.04.2000 р. № 52;

тимчасове призупинення зовнішньоекономічної діяльності щодо українських суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних суб'єктів господарської діяльності означає позбавлення права здійснювати всі види зовнішньоекономічної діяльності, передбачені ст. 4 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», за винятком: завершення розрахунків по зовнішньоекономічних операціях, при яких з боку українських суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності або іноземних суб'єктів господарської діяльності були перераховані кошти до застосування цієї санкції; завершення розрахунків по зовнішньоекономічних операціях за продукцію, відвантажену за межі України українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності або відправлену в Україну іноземними суб'єктами господарської діяльності до застосування цієї санкції.

Санкції у вигляді тимчасового призупинення зовнішньоекономічної діяльності можуть застосовуватися Міністерством економіки України до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності у разі здійснення ними таких дій у сфері зовнішньоекономічних відносин:

які можуть зашкодити інтересам національної економічної безпеки;

які призводять до порушень міжнародних зобов'язань України;

якщо суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, до якого раніше була застосована санкція - індивідуальний режим ліцензування, протягом року після її застосування не вжив заходів щодо приведення своєї діяльності у відповідність до вимог чинного законодавства у сфері зовнішньоекономічних відносин.

У контракті мають бути чітко визначені розміри штрафних санкцій, які обчислюються у відсотках від вартості недопоставленого товару (робіт, послуг) або суми неоплачених коштів. У контракті також узгоджуються терміни

виплати штрафів, від якого терміну їх встановлюють та протягом якого часу вони діють. Може бути визначений їхній граничний розмір.

На основі критичного аналізу нормативно-правових актів доведено, що система регулювання ЗЕД в Україні не є сукупністю застиглих засобів, форм і методів, як і будь-якому явищу їй притаманні зміни та перевтілення. Під впливом соціально-економічних, політичних та інших умов застарілі інструменти змінюються на більш ефективні або додаються нові.

Отже, державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності має забезпечити:

захист економічних інтересів України і законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;

створення рівних можливостей для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності з метою розвитку всіх видів підприємницької діяльності незалежно від форм власності, використання доходів і здійснення інвестицій;

заохочення конкуренції і ліквідацію монополізму в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Контрольні питання

1. Що є предметом правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності?
2. Дати визначення зовнішньоекономічного права.
3. Що складає правову основу зовнішньоекономічного права?
4. Назвіть джерела правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
5. Які завдання вирішує правове регулювання зовнішньоекономічних відносин?
6. Назвіть основні відмінності національної та міжнародної регламентації зовнішньоекономічних відносин?
7. Назвіть суб'єкти зовнішньоекономічних правових відносин?
8. Назвіть джерела національного правового регулювання ЗЕД?
9. Назвіть джерела міжнародного правового регулювання ЗЕД?
10. Назвіть джерела звичаєвого правового регулювання ЗЕД?
11. Сутність та умови застосування автономії волі сторін у зовнішньоекономічних контрактах.
12. Які правила встановлення застосовного права у зовнішньоекономічних відносинах?
13. Особливі умови застосування правил імперативного характеру.
14. Які умови застосування правового захисту суб'єктів ЗЕД?
15. Дати визначення арбітражного суду.
16. Назвіть переваги застосування арбітражного суду.
17. Умови та сутність застосування арбітражного застереження.
18. Сутність та умови застосування арбітражної угоди.
19. Назвіть види відповідальності у зовнішньоекономічній діяльності.

20. Умови застосування майнової відповідальності у ЗЕД.
 21. Назвіть умови застосування кримінальної відповідальності у ЗЕД.
 22. Назвіть найбільш поширені порушення присутні при виконанні зовнішньоекономічних контрактів.

ТЕМА 5. МИТНО-ТАРИФНЕ ТА НЕТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

- 5.1 Економічна сутність митно-тарифного регулювання**
5.2 Принципи класифікації та види мита
5.3 Митний тариф та принципи побудови
5.4. Економічна сутність нетарифного регулювання ЗЕД
5.5 Класифікація методів нетарифного регулювання
5.6 Порядок застосування нетарифних обмежень

5.1. Економічна сутність митно-тарифного регулювання.

Центральне місце у державному регулюванні зовнішньої торгівлі належить тарифному регулюванню, яке відноситься до економічних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Тариф – слово арабського походження, що означає „перелік”, „реєстр”. Історично першим інструментом зовнішньо-економічної політики були митні збори та тарифи. Вони застосовуються з початку XVIII ст. і до теперішнього часу і слугують основою регулювання зовнішньоторговельних зв'язків. Майже всі країни застосовують митні тарифи, тобто систематизований перелік товарів, більшість з яких оподатковується митом при перетинанні державного кордону. Зовнішньо простий механізм дії митних зборів на торгівлю з іншими країнами є насправді багатоплановим і використовується країнами для досягнення різних цілей. Митно-тарифна система як частина державного механізму регулювання зовнішньоекономічних відносин об'єднує багато елементів. Тарифи захищають національний ринок від

іноземної конкуренції, підвищуючи ціни на імпортні товари, підтримують порівняно високий рівень внутрішніх цін, сприяють розширенню збуту вітчизняної продукції за кордоном за нижчими цінами, поповнюють платежі до державного бюджету, впливають на конкурентоздатність товару.

Основні положення правового регулювання митного обкладення товарів та інших предметів, що переміщуються через митний кордон України, визначаються Законами України „Про Митний тариф України” та Митним кодексом України, які є правовою базою митно-тарифного регулювання.

Митно-тарифні заходи – сукупність організаційних, економічних, правових заходів, які здійснюються державними органами у визначеному законодавством порядку і спрямовані на регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Основою митно-тарифного регулювання є *митне обкладення* товарів, робіт і послуг. Відповідно до Закону України „Про митний тариф України” товари та інші предмети, що ввозяться або вивозяться на митну територію України, підлягають обкладенню митом, якщо інше не передбачене законодавством України.

За економічною сутністю мито є окремим видом податку на товари та інші предмети, що переміщуються через митний кордон України. Застосування митно-тарифних заходів віддзеркалюється напрям зовнішньоекономічної політики щодо балансування між експортно-імпортними операціями, національним виробництвом та митними платежами. Митно-тарифні заходи, як метод регулювання зовнішньоекономічної діяльності, є елементом податкової системи, що забезпечує вплив на економіку країни.

Економічний характер митно-тарифних заходів визначається, перш за все, застосуванням впливу на зовнішньоторговельний оборот держави шляхом безпосереднього формування ціни товарів, що перебувають в обороті. Створюючи ціновий бар’єр на шляху руху товарів до покупців, шляхом встановлення ставок митних платежів та податків, митно-тарифні

заходи піднімають рівень цін і впливають на конкурентоспроможність товару, що позначається на рівні нагромадження капіталу, темпах розвитку, нормах прибутку окремих галузей виробництва. Таким чином, прямий зв'язок між митно-тарифними заходами які застосовуються до товарів, що ввозяться або вивозяться та процесом ціноутворення, надає митно-тарифним заходам економічного змісту. Застосуванням митно-тарифного регулювання вирішуються економічні, регуляторні, фіскальні функції держави. Для забезпечення обкладення митом товарів та інших предметів, що переміщуються через митний кордон України, на основі міжнародних принципів, Закону України № 2371 від 05.04.2001. „Про Митний тариф України” і відповідних документів розроблена система митного тарифу.

Митний тариф України – це систематизований, згідно з національним класифікатором товарів зовнішньоекономічної діяльності, перелік ставок ввізного мита, яке справляється з товарів, що ввозяться на митну територію України.

Встановлення нових та зміна діючих ставок ввізного мита, визначених Митним тарифом України, здійснюється Верховною Радою України з урахуванням висновків Кабінету Міністрів. З метою розроблення пропозицій з питань митно-тарифного регулювання і врахування інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та держави при Кабінеті Міністрів України діє Митно-тарифна рада, роботу котрої координує Державна митна служба України.

Основним інструментарієм з формування і реалізації зовнішньоторговельної політики та державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності є тарифні заходи. Ефективність застосування митно-тарифного механізму або окремих митно-тарифних заходів залежить від існуючого у державі нормативного порядку та правил митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Правове регулювання митно-тарифного механізму забезпечує Закон України „Про митний тариф”, який визначає:

- цілі та сферу застосування митно-тарифних заходів;
- основні поняття, що застосовуються у правовому механізмі як тарифного, так і нетарифного регулювання торговельно-економічних відносин України;
- загальні принципи і правила застосування митно-тарифних заходів;
- порядок формування Єдиного митного тарифу;
- права й обов'язки Митно-тарифної ради;
- перелік і механізм нарахування мита до кожного товару;
- процедуру застосування особливих видів мита.

Мотиви, якими керується держава при застосуванні тарифів, можна умовно розділити на три групи.

Першу групу мотивів складають міркування економічного характеру. Класичним прикладом таких міркувань є аргументація на користь захисту молодих, недостатньо розвинутих галузей чи видів виробництва. Вона ґрунтується на тезі про те, що становлення того чи іншого виду виробництва в країні з недостатнім порівняно з іншими рівнем економічного розвитку може гальмуватися внаслідок конкуренції з боку економічно сильніших зарубіжних виробників. Цей аргумент вперше з'явився у Великобританії, а потім його запозичили та розвинули у Німеччині. Прихильники цієї тези зазначають, що у короткостроковому плані діяльність виробництв, захищених тарифами, не досить ефективна економічно, але у майбутньому національні виробники зміцнять індустріальну базу економіки, стануть конкурентоспроможними і необхідність у захисті відпаде.

Другу групу мотивів складають міркування неекономічного характеру. До таких мотивів належать аргументи на користь активного втручання держави в економіку. Саме такі мотиви лежать в основі тарифного захисту галузей економіки, які мають стратегічний характер, наприклад, військово-промисловий комплекс, сільське господарство, енергетика та ін.

Третю групу мотивів складають економічно немотивовані міркування. Сюди можна віднести аргументи, які базуються на помилкових уявленнях та

вихідних принципах. Наприклад, застосування митних тарифів з метою захисту національної економіки від дешевої робочої сили з-за кордону. Не вдаючись до глибокого аналізу помилковості цієї тези, зазначимо, що низька заробітна плата відображає певну структуру розподілу факторів виробництва, а не обмежена бар'єрами торгівля дає можливість країні-імпортеру скористатися існуючою різницею насичення виробничими факторами.

Головна мета митного тарифу – захист національного ринку. Застосування його має сім основних економічних наслідків, або ефектів, які потрібно враховувати при виробленні та реалізації зовнішньоекономічної політики [9, 20].

Виробничий ефект. Очевидно, що за інших рівних умов виробництво товару, який знаходиться під захистом тарифів, зростає, оскільки аналогічні імпорتنі товари дорожчі і не можуть задовольнити існуючий попит.

Споживчий ефект. У рівних ринкових умовах споживання товарів знижується тих, які обкладаються митом. Однак, у реальних умовах важко знижувати споживання того чи іншого товару з допомогою митних тарифів. Наприклад, у країнах-виробниках вин податок на алкогольні напої може бути більшим, ніж на вина. У цьому випадку швидше йдеться про стимулювання виробництва вин.

Бюджетний ефект. Митні тарифи є джерелом бюджетних надходжень, значення яких надзвичайно велике, особливо для країн, що розвиваються. У промислово розвинутих країнах бюджетні міркування не відіграють значної ролі при встановленні імпорتنих податків. Треба також зазначити, що можливості використання митних тарифів з метою поновлення бюджету мають певні обмеження, чим вищий тариф, тим менший обсяг імпорту і відповідно бюджетні надходження.

Перерозподільний ефект. Він полягає у тому, що національні виробники в умовах відсутності або обмеженого характеру конкуренції з

боку іноземних фірм можуть підвищувати ціни на свій товар і отримувати вищі прибутки у формі ренти.

Конкурентний ефект. Цей наслідок застосування тарифів має надзвичайно велике значення для невеликих країн, внутрішній ринок яких може забезпечити ефективну діяльність лише обмеженої кількості національних виробництв. Разом з тим вилучення з економічного обороту іноземних фірм може призвести до втрати національними виробниками стимулів до підвищення ефективності виробництва та зниження цін. Очевидно, що суспільство загалом не зацікавлене у втручанні в конкурентне середовище, але самі виробники можуть намагатися вплинути на уряд, щоб одержати „митну парасольку”.

Платіжний ефект. Митні тарифи, як уже зазначалося, призводять до скорочення споживання імпортованих товарів. Це означає, що зменшуються витрати за кордоном, а більша частина прибутків реалізується вдома. Такий процес за інших рівних умов сприяє поліпшенню платіжного балансу.

Торговельний ефект. Застосування митних тарифів змушує іноземні фірми знижувати ціну товарів, які ввозяться до даної країни. А це, у свою чергу, веде до зміни співвідношення між експортними та імпортованими цінами. Загалом споживач у країні-імпортері змушений платити за товар більшу ціну.

В основу товарної класифікаційної Митного тарифу України покладено товарну номенклатуру зовнішньоекономічної діяльності України (ТН ЗЕД України).

Принципи побудови ТН ЗЕД України ґрунтуються на основі Гармонізованої системи опису та кодування товарів (ГС) та основних правил класифікації товарів, а також містить примітки до розділів, груп та субпозицій, які є невід’ємною частиною і надають можливість однозначно згрупувати товари. Система кодування товарів слугує для зручності класифікації товарів, передачі та подальшої обробки інформації в електронному виді.

Товарам, що переміщуються через митний кордон, присвоюються дев'ятизначні цифрові коди за таким принципом:

- перші 6 цифр за номенклатурою гармонізованої системи НГС;
- перші 8 цифр за комбінованою номенклатурою КН ЄЕС;
- усі 9 цифр за товарною номенклатурою ТН ЗЕД України).

Окрім того, цифровий код товару розділено на три розряди за таким принципом:

- перших шість цифр відповідають коду товару відповідно до ГС;
- 7 і 8 цифри відповідають коду товару країн ЄС;
- 9 цифра відповідає коду товару за ТН ЗЕД УКРАЇНИ.

Митні тарифи складаються з конкретних ставок мита які визначаються на основі митної статистики та економічного обґрунтування.

5.2. Принципи класифікації та види мита

Мито – це податок, яким обкладаються ввізні, вивізні та транзитні товари. Мито сплачується у момент митного оформлення товарів у зв'язку із ввезенням, вивезенням або транзитом товарів. Митом обкладаються, в основному, імпорتنі товари та транзитні товари. Значно рідше експортні товари, наприклад, стратегічні товари та стратегічні сировинні матеріали.

Мито виконує такі функції [58]:

- фіскальну для поповнення доходів державного бюджету;
- протекціоністську для захисту національних виробників і стримування імпорту;
- регулюючу для недопущення небажаного експорту товарів, якщо внутрішні ціни нижче світових.

Економічна дія мита полягає в тому, що воно збільшує ціну іноземного товару, який ввозиться в країну, і складає цінову різницю одного і того ж товару на світовому та внутрішньому ринку. Мотиви нарахування мита сьогодні такі:

- для формування доходів держави, так звана фіскальна дія;

- для коригування рівноваги платіжного балансу;
- для захисту вітчизняних товаровиробників, класичний аргумент захисного мита;
- для захисту економіки країн, що розвиваються;
- для захисту вітчизняних робочих місць;
- для перерозподілу доходів;
- позаекономічні мотиви, національний престиж, національна безпека, тощо.

Таким чином, митно-тарифне регулювання може стимулювати чи стримувати експорт, імпорт і транзит. Існує декілька класифікацій мита, в основу яких покладено різні ознаки або критерії. У законодавстві вони зумовлюються потребами регулювання і трохи вужчі, а у науковій літературі зумовлені дослідницькими завданнями і трохи ширші. Мито класифікується за способом встановлення, об'єктом і методом нарахування, за походженням і характером дії, за розміром і типом ставки та іншими ознаками.

Класифікаційні ознаки мита:

1. За складністю встановлення:

- прості (одноколонні) з незмінною ставкою для товарів незалежно від країни походження;
- складні (багатоколонні) з встановленням двох і більше ставок по кожному товару залежно від країни походження.

2. За об'єктом нарахування: експортні; імпортні; транзитні.

3. За методом нарахування:

- адвалорні з відсотковим нарахуванням до митної вартості;
- специфічні з абсолютним грошовим нарахуванням до митної вартості;
- комбіновані (змішані) з об'єднанням адвалорного і специфічного засобів (наприклад, 10% від митної вартості, але не більше 100 грн. за одиницю ваги).

4. За характером дій:

- сезонні;

– антидемпінгові при імпорті товарів за цінами, які нижче внутрішніх цін країни-експортера;

– компенсаційні при встановленні факту отримання субсидій у країні експортера, що веде до зниження цін.

5. *За походженням:*

- автономні, які встановлюються в односторонньому порядку;
- конвенційні, що встановлюються за договором з іншою країною.

6. *За розміром:*

– максимальні для товарів з країн, з якими відсутні договори;

– пільгові для товарів з країн, з якими діє режим найбільшого благосприяння;

- преференційні для окремих товарів чи з окремих країн.

7. *За типом ставок:*

– постійні без змін протягом встановленого періоду;

– змінні з нестабільним рівнем, що коригується залежно від динаміки світових цін, рівня субсидій та інших обставин.

8. *За засобом нарахування:*

– номінальні, або вказані в тарифі;

– ефективні або реальні з урахуванням мита яким було обкладено імпортні проміжні компоненти (вузли, сировина та ін.).

На рис. 5.1 зображено класифікаційні ознаки мита.

Адвалерне мито нараховують у відсотках до ціни товару, *специфічне мито* нараховується у грошовому виразі до вартості товару, а *комбіноване мито* поєднує обидва способи нарахування тобто одночасно обкладається адвалерними і специфічними видами мита, наприклад, 40 % вартості, але не менш як 3 євро за штуку.

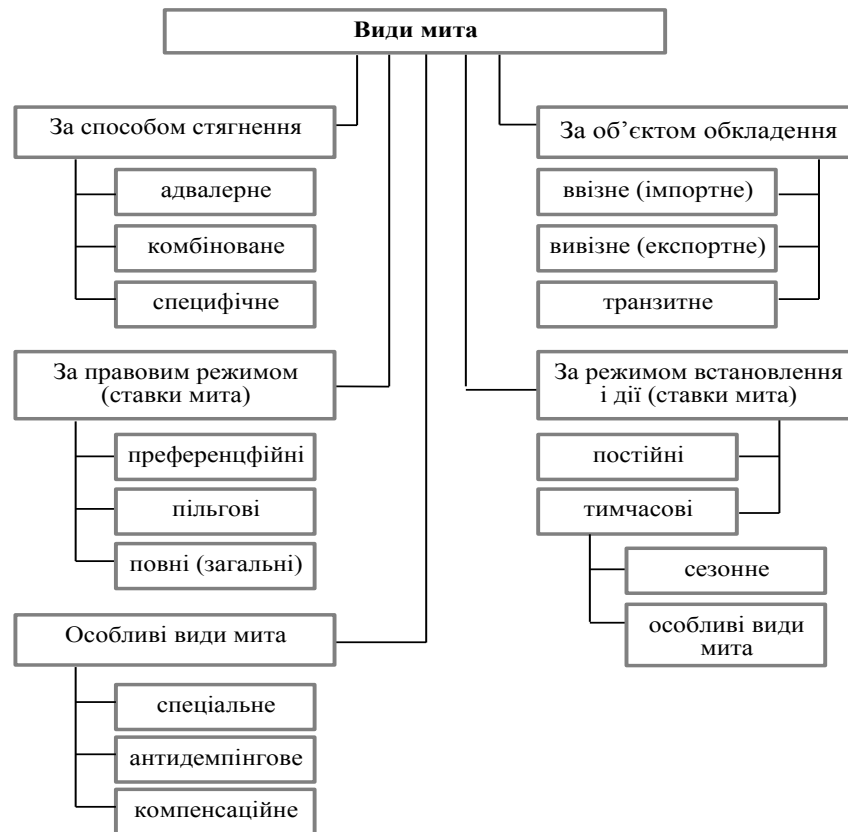


Рис. 5.1. Класифікаційні ознаки мита

У сучасних митних тарифах застосовуються в основному ці види мита, але вони по-різному реагують на зміну рівня цін на світовому ринку. При підвищенні цін більш ефективним стає адвалерне мито, при зниженні – специфічне. У сучасній митній політиці промислово розвинутих країн спостерігається тенденція до збільшення ролі адвалерних мит у тарифах. У 1953 р. промислово розвинуті країни уклали Конвенцію „Про уніфікацію методів отримання митної вартості товарів”. Згідно з нею адвалерний митний податок нараховується з так званої нормальної ціни товару. Це ціна, яка склалася у момент подачі митної декларації, включаючи всі витрати з доставки товару до кордону.

За характером походження мита можуть бути автономними або конвенційними.

Автономне мито встановлюється даною країною незалежно від будь-яких угод з іншими країнами.

Конвенційне мито виробляється у процесі укладання угоди з іншою країною, і не може бути змінено протягом терміну її дії. Конвенційне мито вилучається з митного тарифу, коли угоди призупиняють свою дію.

Найбільш широко у державному регулюванні зовнішньоторговельних операцій застосовується *імпортне (ввізне) мито*, *експортне (вивізне) мито* застосовують лише окремі країни переважно до товарів стратегічного експорту. Найбільше економічне значення сьогодні має ввізне мито. Вивізне мито накладається тільки деякими країнами, насамперед на аграрні продукти та сировину. В Україні з метою поповнення державного бюджету певний час застосовувалось експортне мито на шкіряну сировину й кольорові метали.

Важливим митним інструментом є *антидемпінгове мито*. Воно застосовується тоді, коли у країну ввозяться товари за цінами значно нижчими за внутрішні, через що зазнають шкоди національні товаровиробники аналогічних товарів. Антидемпінговим митом може обкладатися й експортна продукція, якщо її ціна суттєво менша за ціну інших експортерів подібних товарів. Ставка антидемпінгового мита не повинна перевищувати різниці між демпінговою ціною конкурентного товару та середньою ціною товару, що експортується або імпортується у країну.

Сезонне мито застосовується для оперативного регулювання міжнародної торгівлі продукцією сезонного характеру, насамперед сільськогосподарською

Компенсаційне мито, застосовується при імпорті тих товарів, у виробництві яких прямо чи опосередковано використовувалися субсидії країни-експортера.

Для сучасної світової економіки характерна тенденція поступового переходу від тарифних до нетарифних методів регулювання.

Розглянемо вплив ввізного мита на формування внутрішньої ціни на товар, рис. 5.2.

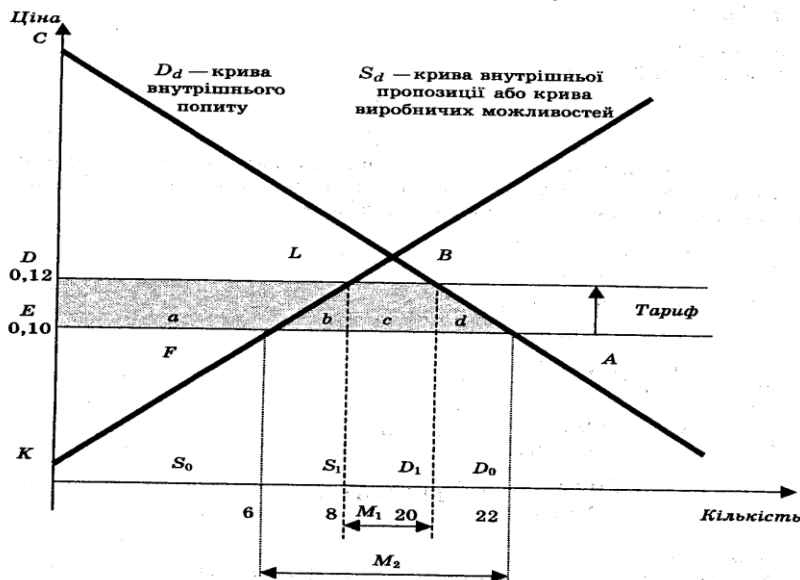


Рис. 5.2. Вплив ввізного мита на ціну товару

Оцінити вплив ввізного мита на ефективність вітчизняної економіки можна шляхом порівняння сукупного попиту – пропозиції товару на національному ринку до та після застосування імпортного митного тарифу. На рис. 5.2. зображено графік попиту (Dd) та пропозиції (Sd) на цифрові фотоапарати. Рівень рівноважної ціни визначається точкою перетину ліній попиту і пропозиції.

Якщо зовнішньоекономічні зв'язки розвиваються у ринкових умовах, тоді на ринку може з'явитися імпортний товар, що призведе до зниження ціни на вітчизняний товар.

В умовах вільної конкуренції внутрішня ціна на фотоапарати встановиться на рівні світової ціни (лінія E), що відповідає 100 євро. Відрізок EF відображає рівень пропозиції вітчизняного товару, а відрізок EA відображає рівень попиту на товар. Якби країна не здійснювала ЗЕД, а національна економіка не спроможна б виробити фотоапаратів більше ніж відображено відрізком EF , то величина FA свідчила б про розмір дефіциту у країні. Відкрита ринкова економіка сприяє конкуренції виробників і призводить до зниження цін на вітчизняні товари в умовах зростання конкуренції вітчизняного та іноземного виробництва.

Розглянемо ситуацію в умовах застосування державою ввізного мита на фотоапарати 20 %. Якщо ціна на імпортні фотоапарати складала 100 євро, то вітчизняну продукцію реалізували за такою ж ціною. У зв'язку із застосуванням імпортного мита ціна на товар складе 220 євро, а вітчизняного залишиться незмінною. Така зміна ціни призводить до зміни співвідношення попиту та пропозиції, попит на вітчизняні дешевші товари підвищується, а на імпортні зменшується. Імпорт товарів тскорочується, попит на вітчизняний товар підвищується, що надає можливість нарощувати вітчизняне виробництво та підвищити ціну на товар. Попит та ціна на вітчизняний товар буде зростати до рівня ціни імпортного в умовах дії ввізного мита. Далі вітчизняні товаровиробники ціну підвищувати не зможуть, бо покупці будуть купувати дешевші імпортні фотоапарати.

Таким чином, в умовах дії ввізного мита на фотоапарати їх нова ціна встановиться на рівні 220 євро, що відповідає лінії *DLB*. Отже, за новою ціною покупці готові купити імпортний товар у кількості *MI*, що відповідає відрізку *LB*, а вітчизняний товар готові купити у кількості, що відповідає відрізку *DL*. Отже, за результатами застосування імпортного мита скоротилася кількість споживачів імпортних товарів на величину, що відповідає відрізкам *d* і *b*.

Окрім того, до уваги слід взяти площі фігур, відмежовані відрізками *a – b – c – d*. Площа, обмежена трикутником *ECA*, показує загальний вигреш споживачів від придбання фотоапаратів за даною ціною.

Мито вноситься до Державного бюджету України і сплачується митним органам України, а стосовно товарів та інших предметів, що пересилаються в міжнародних поштових відправленнях – підприємствам зв'язку. Порядок надання відстрочки та розстрочки сплати мита встановлюється Державною митною службою України.

Система митних пільг формується на основі міжнародних договорів і угод, укладених між державами на двосторонній і багатосторонній основі, а

також на підставі міжнародних порядків і принципів взаємності. Види митних пільг та їх обсяг дуже різноманітні:

- пільги дипломатичних, консульських і торговельних представництв;
- пільги міжнародних органів і організацій;
- пільги національних організацій держав;
- пільги, що поширюються на транспортні засоби;
- пільги, що поширюються на товари, предмети, вантажі, багаж;
- пільги, що надаються фізичним особам (дипломатичним агентам; консульським посадовим особам; посадовим особам міжнародних органів і організацій; особам, що в'їжджають на територію тієї або іншої держави як спеціалісти; іноземним туристам; персоналу транспортних засобів; особам, що виконують службові обов'язки прикордонних районах; громадянам, що проживають у прикордонних населених пунктах; тим, хто навчається або працює на території іншої держави.

5.3. Митний тариф та принципи побудови

Митний тариф формується на основі ставок мита, які стягуються при проходженні товарів через митний кордон держави, що встановила цей митний тариф, або групи держав, що об'єднали свої державні митні території в єдину територію митного союзу на основі укладеного ними міжнародного договору. У цьому разі вони приймають єдиний митний тариф, що діє на всій території. Такі єдині митні тарифи прийняті, наприклад, Європейським економічним співтовариством.

Митний тариф містить деталізовані назви товарів, які оподатковуються ввізним, вивізним або транзитним митом, із зазначенням способу оподаткування, ставки мита, коефіцієнта надбавок і знижок, а також найменування товарів, заборонених до ввозу і вивозу або транзиту.

У сучасному світовому господарстві склались певні форми митно-тарифної системи. Митні тарифи поділяються на два вид: прості і складні.

Прості митні тарифи базуються на одній ставці мита для кожного товару незалежно від країни походження товару. Вони не передбачають пільгового або дискримінаційного мита і мало поширені (Мексика, Болівія, Панама).

Складні митні тарифи ґрунтуються на двох, трьох і більше ставках мита. Кожна митна ставка застосовується до товарів певних країн або групи країн. Такі тарифи з різним рівнем митних ставок дозволяють державі проводити диференційовану митну політику по відношенню до різних країн, домагатися від них еквівалентних пільг, заохочуючи їх до свого ринку.

Складні митні тарифи, у свою чергу, поділяються на два види: автономні й автономно-конвенційні.

Автономні митні тарифи закріплюють як високі ставки мита (максимальні, або генеральні), так і низькі (мінімальні; преференційні).

Ці ставки мита встановлюються державами самостійно, без будь-якого зв'язку з торговельними зобов'язаннями перед третьою країною.

Автономно-конвенційні митні тарифи містять одну або декілька автономних ставок мита і одну або декілька ставок конвенційного мита, які встановлюються на основі торговельних угод, укладених з іншими країнами на двосторонній і на багатосторонній договірній основі.

Складні митні тарифи дозволяють державі здійснювати диференційовану митну політику, у тому числі й у межах міжнародних митних союзів, наприклад, ЄЕС, ЮДЕАК, ЭКОВАС та ін. В основу митних тарифних ставок покладено принцип, на основі якого товари із більшим ступенем промислової переробки оподатковуються більшою ставкою мита.

Митний тариф багатьох держав світу здебільшого визначається на основі двох ставок мита. Одна з них визначає рівень пільгових митних тарифів, що застосовуються державою до товарів тих країн, із якими є торговельні угоди з режимом найбільшого сприяння торгівлі. Друга ставка встановлює максимальний рівень мита, що застосовується до товарів, які походять з країн, із котрими не укладені такі двосторонні торговельні угоди.

Таким чином, на відміну від автономного тарифу, конвенційний тариф містить перелік ставок мита, що встановлюються у торговельних договорах або угодах між державами для окремих товарів, ввезених із митної території однієї договірної держави на митну територію іншої договірної держави.

Класифікація мита у митних тарифах різних країн неоднакова.

У деяких країнах спочатку митний тариф будувався за алфавітним порядком назв товарів. Від такого принципу класифікації країни відмовилися і стали застосовувати об'єднання товарів за ознакою походження (продукти тваринного та рослинного походження, мінерали), або за ступенем обробки товарів (сировина, напівфабрикати, готові вироби). Загалом на сьогодні єдності у класифікації митних тарифів і визначенні тарифних ставок не існує.

З метою співпраці між державами щодо митного оподаткування і недопущення випадків підвищення тарифів без їх попереднього опублікування в 1889 р. у Брюсселі було підписано Конвенцію „Про заснування міжнародного Союзу з публікації митних тарифів”. Пізніше, в 1951 р. у Брюсселі було підписано Конвенцію „Про введення єдиної класифікаційної системи для митних тарифів”, так званої Брюссельської митної номенклатури (БМН) із доповненнями і змінами 1959 р., 1965 р., 1972 р. В основу побудови БМН було покладено сукупність таких ознак товарів:

- походження товару;
- вид матеріалу, з якого він виготовлений;
- функціональне призначення товару;
- ступінь обробки.

У 1983 р. Рада митного співробітництва прийняла Гармонізовану систему опису і кодування товарів міжнародної торгівлі. З 1992 р. Україна застосовує товарну номенклатуру ЗЕД України (ТН ЗЕД України), у котрій міститься 9506 кодів. ТН ЗЕД складається з 21 розділу (I-XXI), 97 груп (двохзначні коди), 1241 позиції (чотиризначні коди), 5019 субпозицій (шестизначні коди), підсубпозицій 9506 (девятизначні коди).

Визначення країни походження товару. Питання визначення країни походження товару є актуальним у зв'язку із застосуванням диференційних ставок мита – преференційних, пільгових та повних.

Країною походження товарів відповідно до ст. 18 Закону України „Про Єдиний митний тариф” вважається країна, де товари було повністю вироблено або піддано достатній переробці чи обробці.

Повністю виробленими у даній країні вважаються такі товари:

- корисні копалини, видобуті у межах її території або економічної зони;
- рослинна продукція, вирощена на її ґрунті;
- живі тварини, вирощені в ній;
- продукція, одержана в ній від живих тварин;
- вироблена в ній продукція мисливського, рибальського і морського промислу;
- продукція морського промислу, видобута або вироблена у Світовому океані суднами даної країни, а також суднами, орендованими (зафрахтованими) нею;
- вторинна сировина і відходи, які є результатом виробничих та інших операцій, здійснюваних у даній країні;
- товари, вироблені у даній країні виключно з вищезазначеної продукції.

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

- декларовані товари класифікуються у тарифній позиції іншій, ніж матеріали чи вироби, що походять з третіх країн і були використані для їх виготовлення;
- частка доданої вартості становить не менш як 50 відсотків.

Не можуть визнаватися як достатня переробка товарів такі технологічні операції:

- щодо збереження товарів під час їх зберігання чи транспортування;

- підготовка товарів для продажу і транспортування (подрібнення партії, формування відправлень, сортування та переупакування);
- прості складальні операції;
- змішування товарів (компонентів) без надання одержаній продукції характеристик, що істотно відрізняють її від вихідних складових.

5.4. Економічна сутність нетарифного регулювання ЗЕД

У системі державного регулювання поряд з тарифним регулюванням зовнішньоекономічної діяльності досить широко застосовуються заходи не пов'язані з митним оподаткуванням. Ці заходи дістали назву нетарифних інструментів зовнішньоекономічної політики. Заходи нетарифного регулювання можна визначити як заходи регулювання зовнішньоекономічної діяльності, застосування яких не має безпосереднього впливу на ціну товару. Таким чином, застосування заходів нетарифного регулювання переважно спрямоване на регулювання невагтисних показників товару, в першу чергу таких, як кількість та якість [28, 86, 97].

Кількісні обмеження є альтернативою тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Контроль за застосуванням деяких видів нетарифних обмежень, прихованих методів протекціонізму покладено на митні органи. За допомогою таких методів країни в односторонньому порядку обмежують експорт чи імпорт.

Кількісні обмеження можна класифікувати на чотири групи:

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

Однак це не означає, що за допомогою заходів нетарифного регулювання неможливо забезпечити вплив на кінцеву ціну товару. Так, наприклад, зміна кількості певного товару у країні за умови сталої потреби на нього незмінно приведе до зміни його вартості.

Нетарифне регулювання ЗЕД – це система адміністративно-фінансових та технічних заходів спрямованих на обмеження імпорту та експорту товарів і послуг. Нетарифне регулювання полягає у кількісних або інших обмеженнях експорту та імпорту окремих видів товарів, тобто вони безпосередньо не впливають на ціну товару.

Нетарифні методи регулювання застосовуються державою для вирішення таких завдань:

- покращення платіжного балансу країни;
- поповнення державного бюджету країни;
- вирівнювання балансу товарних груп на внутрішньому ринку;
- забезпечення пропорцій між імпортною і експортною сировиною для виробничих потреб;
- вирівнювання цін на товари на внутрішньому і зовнішньому ринках;
- застосування санкцій у відповідь на дискримінаційні дії інших держав;
- ліквідування зовнішньої заборгованості;
- застосування штрафних санкцій для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- виконання міжнародних угод з добровільного обмеження експорту або імпорту.

Таким чином, нетарифне регулювання забезпечує досягнення головних цілей державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності: забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку; стимулювання структурних змін в економіці; залучення іноземних інвестицій у розвиток вітчизняних галузей; світовому поділу праці; інтеграції економіки країни у світову економіку.

Майже усі держави застосовують інструментарій адміністративного регулювання зовнішньоекономічних відносин віддаючи перевагу певній групі інструментів. Наприклад, США введено державні санітарні стандарти на м'ясні та молочні продукти, Швеція обмежує ввезення деревини, Колумбія дозволяє імпорт сталі на умовах закупівлі дорогої національної

продукції; Німеччина застосовує ліцензування на ввіз металопродукції. За оцінками експертів 80 % нетарифних обмежень припадає на промислові товари. За останні роки, у зв'язку із розширенням зовнішньоекономічних відносин, застосування нетарифних методів почало зростати. Внаслідок багатосторонніх міждержавних переговорів вдалося значно зменшити рівень тарифів, але нетарифні залишилися як інструмент зовнішньоекономічного регулювання.

5.5. Класифікація методів нетарифного регулювання

На даний час не існує єдиного підходу до класифікації заходів нетарифного регулювання. Заходи нетарифного регулювання можна класифікувати за ознаками обмеження експорту-імпорту товарів та застосування механізмів впливу на зовнішньоекономічні операції і міждержавні відносини.

Класифікація за ознаками обмеження експорту або імпорту товарів:

- нетарифні бар'єри спрямовані на загальне обмеження імпорту;
- нетарифні бар'єри спрямовані на дискримінацію окремих держав;
- нетарифні бар'єри спрямовані на обмеження експорту.

За цією методикою частину бар'єрів можна віднести до законних державних регулюючих функцій, а частину до заборонних заходів спрямованих на обмеження та дискредитацію зовнішньоекономічних зв'язків.

Класифікація за застосуванням механізмів впливу на зовнішньоекономічні операції та відносини:

- встановлення вимог щодо стандартизації та сертифікації продукції;
- застосування кількісних обмежень (ліцензування, квотування, контингентування) для забезпечення обліку та регулювання кількості імпортних та експортних товарів;
- застосування валютно-фінансових обмежень та особливих правил здійснення валютних операцій;

- запровадження паратарифних заходів на основі введення митних зборів, внутрішніх податків, спеціальних зборів та ін.;
- встановлення державної монополії та ембарго на окремі види зовнішньоекономічних операцій;
- створення технічних бар'єрів введенням додаткового контролю за імпортними товарами щодо якості, транспортуванням, упакуванням та маркуванням тощо.

Застосування вказаних заходів у першу чергу спрямоване на забезпечення обліку та регулювання кількості товарів, що переміщуються через митний кордон, а також на регулювання кількості суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності – учасників ринку певного товару. Кількісні заходи можуть мати опосередкований вплив на ціну товару. В окремих випадках цей вплив може бути настільки значними, що кількісний захід застосовуватиметься виключно з метою регулювання ціни товару.

Окрім того, у міжнародній практиці широко застосовується *класифікація нетарифних обмежень, запроваджена ГАТТ*. Вона охоплює п'ять груп регулятивних інструментів:

- дотримання вимог стандартів щодо охорони здоров'я, промислового виробництва та техніки безпеки;
- встановлення кількісних обмежень щодо експорту та імпорту товарів;
- встановлення особливих умов та механізмів здійснення платежів;
- запровадження митних адміністративних заходів щодо методики оцінки товарів, митного оформлення, комплектності товаросупровідних документів та ін.;
- запровадження державою системи державних закупівель, субсидування окремих виробництв та ін.

Для оцінки ефективності застосування нетарифного регулювання застосовують систему індексів: індекс частоти нетарифних обмежень, індекс нетарифного покриття торгівлі, індекс нетарифного впливу на ціни.

Загалом усі нетарифні методи регулювання можна поділити на якісні та кількісні. На рис. 5.3. зображено основні заходи нетарифного регулювання.

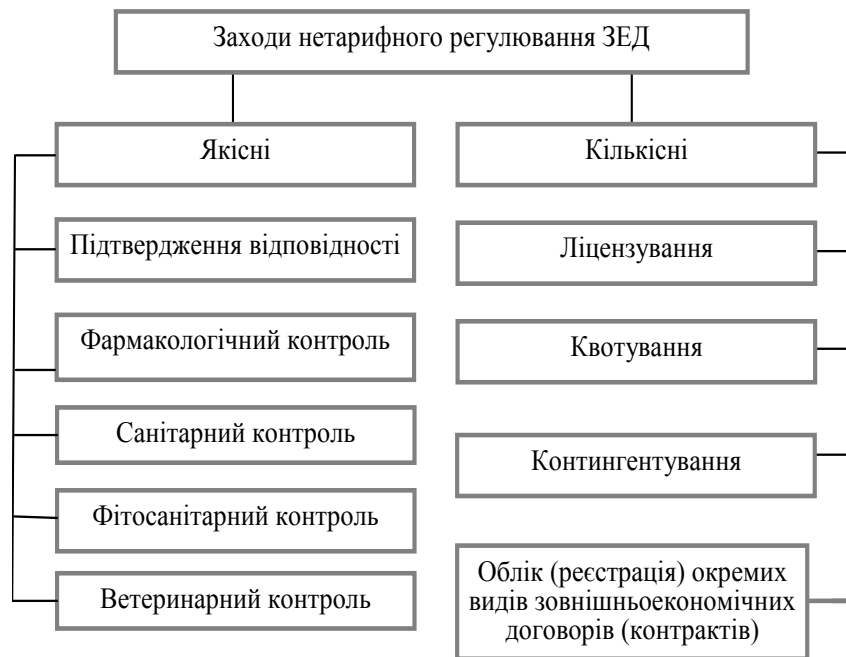


Рис. 5.3. Класифікація заходів нетарифного регулювання

Якісні заходи нетарифного регулювання застосовуються як у сфері зовнішньоекономічних відносин, так і поза її межами. До них належать заходи, спрямовані на розробку, впровадження та контроль за дотриманням технічних, фармакологічних, санітарних, фітосанітарних, ветеринарних, екологічних та інших вимог і правил. Згідно ст. 18 Закону України „Про зовнішньоекономічну діяльність”, такі заходи не можуть використовуватись суб’єктами зовнішньоекономічної діяльності з метою створення нетарифних бар’єрів для здійснення цієї діяльності. Отже, завдяки застосуванню цих заходів переважно забезпечується контроль якості переміщуваних товарів.

Підтвердження відповідності товару – це діяльність з гарантування відповідності продукції, системи якості, системи управління якістю, системи управління довіллям, персоналу встановленим законодавством вимогам. Розрізняють добровільне та обов’язкове підтвердження відповідності товарів, зазначених документів. Основу правового регулювання відносин, що виникають у процесі підтвердження відповідності продукції, систем якості,

систем управління якістю, систем управління довкіллям, персоналу вимогам, встановленим законодавством України, становить Закон України „Про підтвердження відповідності”.

Фармакологічний контроль. Відповідно до Закону України „Про лікарські засоби” на територію України можуть ввозитись лікарські засоби, зареєстровані в Україні, за наявності сертифіката якості, що видається виробником. Лікарські засоби – це речовини або їх суміші природного, синтетичного чи біотехнологічного походження, які застосовуються для запобігання вагітності, профілактики, діагностики та лікування захворювань людей або зміни стану і функцій організму.

Санітарний контроль. Відповідно до Закону України „Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення” підприємства, установи, організації та громадяни можуть ввозити з-за кордону сировину, продукцію і реалізовувати чи використовувати їх в Україні лише за наявності даних щодо безпеки для здоров’я населення.

Перелік та зміст цих даних встановлюється головним державним санітарним лікарем України. У разі відсутності зазначених даних ввезення, реалізація та використання продукції іноземного виробництва дозволяється лише після отримання позитивного висновку державної санітарно-епідеміологічної експертизи.

Фітосанітарний контроль. Відповідно до Закону України „Про карантин рослин” фітосанітарному контролю підлягають усі підкарантинні матеріали та об’єкти, що перетинають державний кордон України та межі особливих карантинних зон.

Підкарантинні матеріали та об’єкти – це будь-які матеріали та об’єкти, які можуть сприяти поширенню або за допомогою яких можуть поширюватися карантинні об’єкти (шкідники, збудники хвороби рослин чи бур’яни, які відсутні або обмежено поширені на території України, але які можуть завдати значної шкоди рослинам або рослинній продукції). Постановою Кабінету Міністрів України та Статутом Державної служби з

карантину рослин визначено „Перелік підкарантинних матеріалів та об’єктів” № 892 від 28.10.1993 р.

Ветеринарний контроль. Відповідно до Закону України „Про ветеринарну медицину” державний ветеринарно-санітарний контроль здійснюється для перевірки ветеринарно-санітарних вимог у процесі виконання зовнішньоекономічних операцій.

Ветеринарно-санітарний контроль – це перевірка лікарями державних органів ветеринарної медицини додержання ветеринарно-санітарних вимог у процесі виробництва, заготівлі, зберігання, транспортування, реалізації продукції тваринного і рослинного походження, ветеринарних лікарських засобів, готових кормів, кормових добавок та засобів ветеринарної медицини.

Державний ветеринарно-санітарний контроль та нагляд на державному кордоні та транспорті є обов’язковими у разі здійснення експорту, імпорту і транзитного перевезення об’єктів державного ветеринарно-санітарного контролю та нагляду за всіма видами транспорту.

Кількісні заходи нетарифного регулювання. Кількісні обмеження виступають формою державного регулювання умов виходу підприємства на зовнішній ринок. Часто перевага надається імпортним квотам перед тарифними обмеженнями з декількох причин.

По-перше, сприяє регулюванню платіжного балансу при умові зростання конкуренції.

По-друге, квоти полегшують виконання регулювальної функції.

По-третє, кількісні заходи більш припустимі, ніж фіксовані податки.

По-четверте, адміністративне застосування імпортової квоти значно простіше ніж розрахувати імпортний тариф.

Отже, можна стверджувати, що кількісні заходи більш ефективні для товаровиробників ніж застосування тарифних обмежень.

Головна мета застосування кількісних обмежень – це захист позицій національних товаровиробників в умовах, коли інші заходи малоефективні.

В Україні поступово зменшується перелік товарів, які підлягають ліцензуванню та квотуванню. Він залишився для таких товарів: дорогоцінне каміння, руди і концентрати дорогоцінних металів, відходи та брухт чорних і кольорових металів, зернові культури.

Значне скорочення нетарифних методів регулювання експортно-імпортних операцій викликане вступом України у СОТ та залученням в економіку кредитів МВФ, Світового банку, ЄБРР.

У сучасній практиці зовнішньоекономічних відносин найбільш застосовуються такі види кількісних обмежень імпорту (експорту): квотування, контингентування, ліцензування, добровільне обмеження експорту, ембарго, облік (реєстрація) окремих видів контрактів.

Квотування – це обмеження ввезення-вивезення товарів обмежених кількісно, обсягом чи сумою на певний період. Квоти поділяються за напрямом дії на експортні й імпортні.

Експортні квоти – це заходи щодо обмеження вивозу з країни дефіцитних, стратегічно важливих товарів та у випадку значної різниці внутрішніх і зовнішніх цін.

Імпортні квоти – це заходи щодо захисту вітчизняного товаровиробника, забезпечення збалансованості платіжного балансу, регулювання попиту і пропозиції на національному ринку та захисту від дискримінаційних дій інших держав.

Окрім того, за сферою дії квоти поділяються на глобальні, групові та індивідуальні.

Глобальні квоти – це обмеження кількості товару без зазначення конкретної країни експорту-імпорту для забезпечення необхідного рівня внутрішнього споживання.

Групові квоти – це обмеження кількості товару з визначенням груп країн експорту-імпорту з метою стимулювання або обмеження товаропотоків з цими країнами.

Індивідуальні квоти – це обмеження кількості товару з визначенням конкретної країни експорту-імпорту для отримання основних торговельних переваг з певною країною.

Контингентування – це обмеження ввезення-вивезення товарів сезонного характеру обмежених кількісно, обсягом чи сумою на певний період.

Ліцензування – це процедура отримання дозволів на експортно-імпорتنі операції у встановленій кількості за певний проміжок часу.

Ліцензування може бути самостійним інструментом державного регулювання і може мати ряд конкретних форм або бути складовою частиною процесу квотування. Ліцензії поділяються на відкриті (індивідуальні), разові (індивідуальні), генеральні.

Відкрита ліцензія – це дозвіл на експорт-імпорт товару протягом певного періоду часу з визначенням загального обсягу.

Разова ліцензія – це разовий дозвіл конкретному суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності для здійснення зовнішньоекономічної операції у необхідний для виконання період.

Генеральна ліцензія – це відкритий дозвіл на експортно-імпорتنі операції з певного виду товару або певною країною чи групою країн протягом дії режиму ліцензування цього товару.

Добровільне обмеження експорту – це кількісне обмеження експорту одним із торговельних партнерів на основі погодження квот на експорт.

Ембарго – це застосування одностороннього обмеження експорту в окрему країну під політичним тиском окремої країни або груп країн.

Облік (реєстрація) окремих видів контрактів – це процедура обов'язкової реєстрації окремих видів зовнішньоекономічних операцій. Реєстрацію окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів) запроваджено Указом Президента України „Про облік окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів) в Україні” № 659/94 від

07.11.1994 р. Відповідно до Указу реєстрації підлягають окремі види зовнішньоекономічних договорів (контрактів) предметом яких є:

- товари реекспорту обіг яких регулюється чинним законодавством України та міжнародними договорами України;
- товари походженням з України, щодо яких міжнародними договорами України передбачено добровільні обмеження експорту;
- товари походженням з України, щодо яких здійснюються антидемпінгові процедури;
- товари походженням з України, імпорт яких до інших держав квотується, контингентується, ліцензується відповідно до законодавства цих держав або нормативних актів економічних угруповань, митних союзів;
- товари походженням з України, експорт яких здійснюється у рамках бартерних (товарообмінних) операцій чи операцій зустрічної торгівлі.

Відповідно наказу Міністерства економіки затверджено „Перелік товарів, експорт яких здійснюється за умови реєстрації зовнішньоекономічних договорів (контрактів)” № 207 від 11.07.2002 р.

На даний час застосовують такі шляхи отримання квот та ліцензій:

- отримання державного замовлення У Міністерстві економіки на основі результатів ЗЕД;
- отримання експортних квот та ліцензій на платній основі;
- купівля квот на аукціоні і безкоштовно стати власником ліцензії.

5.6. Порядок застосування нетарифних обмежень

Нетарифні заходи застосовуються з дотриманням чинного законодавства України. Нетарифні заходи регулювання застосовуються, як правило, державними органами управління. Вони мають автономний характер і є заходами прихованого протекціонізму. Організаційно-економічний механізм їх застосування регулюється національним законодавством і не пов'язаний з міжнародними зобов'язаннями країни. Таким чином

підвищується роль національного законодавства у сфері регулювання зовнішньоекономічних відносин. Розглянемо порядок застосування нетарифних обмежень.

Підтвердження відповідності товарів. Процедура підтвердження відповідності у законодавчо регульованій сфері є обов'язковою для виробника, постачальника чи уповноваженого органу з сертифікації. Підтвердження відповідності у законодавчо нерегульованій сфері здійснюється на добровільних засадах.

Відповідність продукції вимогам, встановленим законодавством, засвідчується декларацією про відповідність або сертифікатом відповідності.

Декларування відповідності – процедура, за допомогою якої виробник або уповноважена ним особа під свою повну відповідальність документально засвідчує, що продукція відповідає встановленим законодавством вимогам.

Встановлення вимог щодо стандартизації та сертифікації продукції. Товари які мають специфічні особливості та можуть завдати шкоду здоров'ю громадян, навколишньому середовищу або нанести економіці держави значних втрат підлягають обов'язковій сертифікації.

Сертифікація продукції – це підтвердження відповідності продукції, систем якості, систем управління якістю, систем управління довкіллям, персоналу встановленим законодавством вимогам.

Товари, що імпортуються на територію України, підлягають обов'язковій сертифікації на предмет їх відповідності фармакологічним, санітарним, фітосанітарним, ветеринарним та екологічним нормам, якщо діють відповідні вимоги щодо аналогічних товарів національного виробництва України. До товарів, що імпортуються на територію України, застосовується національний режим їх сертифікації.

Наказом Держстандарту України від 30.08.2002 р. № 498 затверджено Перелік продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні. Переліком визначено види продукції з відповідними кодами, позначення нормативних

документів, на відповідність яким проводиться сертифікація, та нормативних документів, що встановлюють обов'язкові вимоги (ГОСТ, ДСТУ, тощо).

Механізм митного оформлення імпортованих товарів (продукції), що підлягають обов'язковій сертифікації в Україні і ввозяться на митну територію України суб'єктами підприємницької діяльності з метою їх продажу або обміну визначено Постановою Кабінету Міністрів України № 1211 від 04.11.1997 р. від 04.11.1997 р. „Порядок митного оформлення імпортованих товарів (продукції), що підлягають обов'язковій сертифікації в Україні”.

Порядок не поширюється на імпортовані товари (продукцію), що ввозяться: як подарунки; у режимі тимчасового ввезення (вивезення); як гуманітарна та технічна допомога; як інвестиції до статутного фонду підприємств діяльності або на підставі договорів про спільну інвестиційну діяльність; для проведення виставок; у режимі реімпорту; на митні ліцензійні склади; у режимі імпорту для подальшого реекспорту в порядку, затвердженому Держмитслужбою. Підставою митного оформлення товару (продукції) для вільного використання на митній території України є такі документи:

- сертифікат відповідності товару (продукції) або його копія, видані Держстандартом або уповноваженим органом сертифікації;
- свідоцтво про визнання іноземного сертифіката або його копія, видані Держстандартом або уповноваженим ним органом сертифікації;
- наявність товару (продукції) в Єдиному реєстрі сертифікованої в Україні продукції.

Номер і дата видачі сертифіката відповідності товару (продукції) або свідоцтва про визнання іноземного сертифіката зазначаються у вантажній митній декларації. У справах митного органу, що здійснив митне оформлення товару для вільного використання, залишаються ксерокопії

Фармакологічний контроль. Основні вимоги до проведення державної реєстрації (перереєстрації) лікарського засобу встановлені Постановою

Кабінету Міністрів України „Порядок державної реєстрації (перереєстрації) лікарського засобу” № 1422 від 13.09.2000 р. та наказом Міністерства охорони здоров'я України „Порядок державної реєстрації (перереєстрації) медичних імунобіологічних препаратів в Україні наказом Міністерства охорони здоров'я України” № 486 від 06.12.2001 р. Державна реєстрація лікарських засобів проводиться на підставі заяви, поданої до Міністерства охорони здоров'я України або уповноваженого ним органу. На зареєстрований лікарський засіб заявнику видається посвідчення, в якому зазначається строк дії, протягом якого лікарський засіб дозволяється до застосування в Україні. Лікарський засіб може застосовуватись в Україні протягом п'яти років з дня його державної реєстрації.

Контроль за ввезенням на митну територію України лікарських засобів здійснюється також Державною інспекцією з контролю якості лікарських засобів. Питання ввезення на територію України незареєстрованих лікарських засобів визначено наказом Міністерства охорони здоров'я України „Порядок ввезення на територію України незареєстрованих лікарських засобів” № 143 від 15.05.1997 р.

Незарєєстровані лікарські засоби можуть ввозитись на митну територію України для наступних цілей:

- проведення доклінічних досліджень і клінічних випробувань;
- реєстрації лікарських засобів в Україні (зразки препаратів у лікарських формах);
- експонування на виставках, ярмарках, конференціях тощо без права реалізації;
- індивідуального використання громадянами.

Дозвіл на ввезення на митну територію України незареєстрованих лікарських засобів видає Міністерство охорони здоров'я України. Підтвердженням реєстрації є Свідоцтво про державну реєстрацію виробу медичного призначення, яке є документом, що надає право для його реалізації та використання в Україні. Питання проведення експертизи

визначено наказом Міністерства охорони здоров'я України „Тимчасовий порядок проведення державної санітарно-гігієнічної експертизи” № 247 від 09.10.2000 р.

Державна санітарно-епідеміологічна експертиза – це комплексне вивчення об'єктів експертизи та пов'язаних з ними небезпечних факторів на відповідність вимогам санітарних норм, оцінці можливого негативного впливу об'єктів експертизи на здоров'я населення шляхом досліджень, у ході яких встановлюються критерії безпеки та умови використання об'єктів експертизи.

Експертиза об'єктів, на які є санітарні норми або нормативні документи, що затверджені згідно із чинним законодавством України, проводиться експертними підрозділами закладів (установ) Державної санітарно-епідеміологічної служби України. Експертиза об'єктів, на які немає санітарних норм, затверджені нормативні документи та в інших особливо складних випадках проводиться комісіями, які утворені головним державним санітарним лікарем. Висновок експертизи є чинним протягом терміну дії нормативного документа, прийнятого в установленому порядку на цей об'єкт експертизи (продукцію).

Для продукції імпортного виробництва, на яку відсутні нормативні документи, висновок видається відповідно до терміну дії контракту між закордонним контрагентом та імпортером, але не більше ніж на п'ять років.

До товарів, продукції, сировини, що імпортуються в Україну, застосовуються вимоги щодо їх безпеки для здоров'я і життя людини, а також до процедур контролю, експертиз, надання дозволів, встановлення санітарно-епідеміологічних нормативів, регламентів аналогічно тим вимогам, що застосовуються до відповідних товарів, продукції, сировини, які вироблені в Україні.

Санітарний контроль. Порядок проведення державної санітарно-епідеміологічної експертизи визначено наказом Міністерства охорони

здоров'я України „Тимчасовий порядок проведення державної санітарно-гігієнічної експертизи” № 247 від 09.10.2000 р.

Державна санітарно-епідеміологічна експертиза – це невід’ємна складова частина державного санітарно-епідеміологічного нагляду, що полягає у комплексному вивченні об’єктів експертизи та пов’язаних з ними небезпечних факторів на відповідність вимогам санітарних норм, оцінці можливого негативного впливу об’єктів експертизи на здоров’я населення шляхом досліджень, у ході яких встановлюються критерії безпеки та умови використання об’єктів експертизи.

Виконавцями державної санітарно-епідеміологічної експертизи є експертні підрозділи Державної санітарно-епідеміологічної служби України, а в особливо складних випадках експертиза проводиться комісіями, які утворюються головним державним санітарним лікарем з числа провідних науковців, які працюють у відповідній галузі медицини. Експертиза об’єктів, на які немає санітарних норм, затверджені нормативні документи та в інших особливо складних випадках проводиться комісіями, які утворені Головним державним санітарним лікарем.

Експертиза включає такі етапи: звернення заявника до Головного санітарно-епідеміологічного управління Міністерства охорони здоров’я України, здійснення вимірювань, досліджень об’єктів, наукового обґрунтування відповідних вимог щодо об’єкта експертизи та оформлення звіту, проведення експертизи та оформлення її результатів у вигляді протоколу і висновку, затвердження висновку експертизи та внесення його до реєстру висновків експертизи.

Для продукції імпортного виробництва, на яку немає нормативних документів, висновок видається відповідно до терміну дії контракту між закордонним контрагентом та імпортером, але не більше ніж на п’ять років.

До товарів, продукції, сировини, що імпортуються в Україну, застосовуються вимоги щодо їх безпеки для здоров’я і життя людини, а також до процедур контролю, експертиз, надання дозволів, встановлення

санітарно-епідеміологічних нормативів, регламентів аналогічно тим вимогам, що застосовуються до відповідних товарів, продукції, сировини, які вироблені в Україні.

Фітосанітарний контроль. Загальні правові, організаційні та фінансово-економічні основи фітосанітарного контролю на державному кордоні України визначені наказом Головної державної інспекції з карантину рослин Мінсільгосппроду України „Правила фітосанітарного контролю на державному кордоні України” № 72 від 25.09.1996 р.

Фітосанітарний контроль – це система заходів, спрямована на охорону території України від проникнення з-за кордону карантинних та інших небезпечних шкідників, хвороб рослин і бур'янів, що можуть завдавати значних збитків економіці держави. Фітосанітарний контроль поширюється на всі підкарантинні матеріали та об'єкти, транспортні засоби, що прямують в Україну. Установи, які здійснюють імпорт, при укладанні торговельних угод та контрактів на ввезення підкарантинних матеріалів повинні передбачати фітосанітарні вимоги, що встановлює Укрголовдержкарантин, а також забезпечувати суворе дотримання експортерами чинних умов.

Ввезення в Україну підкарантинних матеріалів провадиться за наявності:

- фітосанітарного сертифіката, що видається державними органами з карантину і захисту рослин країни-експортера;
- карантинного дозволу на імпорт, що видається Головною державною інспекцією з карантину рослин України.

При ввезенні насінневого і посадкового матеріалу необхідно мати згоду Мінсільгосппроду і погодження Державної комісії України з випробування та охорони сортів рослин.

Вивезення підкарантинних матеріалів за межі територій прикордонних пунктів всередину країни дозволено тільки при наявності карантинного дозволу і карантинного сертифіката, який видається на кожну транспортну одиницю. Підкарантинні матеріали, які вивозяться за межі України, повинні

відповідати відповідними міжнародними договорами, учасниками яких є Україна. Вивезення підкарантинних матеріалів за межі України провадиться на основі фітосанітарного догляду у супроводі фітосанітарного сертифіката на експорт. Митне оформлення вантажів провадиться лише після здійснення фітосанітарного контролю.

Ветеринарний контроль. Державний ветеринарно-санітарний контроль на державному кордоні та транспорті здійснюється за наявності оригіналів документів, виданих Державною ветеринарною службою країни-відправника, з врахуванням її епізоотичного стану та за умови виконання ветеринарних вимог України щодо імпорту вантажів.

Митне оформлення об'єктів державного ветеринарно-санітарного контролю та нагляду, що прямують за експортом, імпортом та транзитом здійснюється після проведення їх ветеринарно-санітарної експертизи державною лабораторією ветеринарної медицини за місцем призначення вантажів.

Імпорт продукції тваринного походження здійснюється на підставі результатів ветеринарно-санітарної експертизи за місцем призначення вантажу. Ввезення громадянами України, іноземцями та особами без громадянства на територію України продукції тваринного походження для власного споживання забороняється.

Експорт продукції тваринного походження здійснюється на основі ветеринарно-санітарного контролю. Спочатку видається ветеринарне свідоцтво, що використовується для здійснення контролю у межах території України, а пізніше після здійснення державного ветеринарно-санітарного контролю, підлягає обміну на ветеринарний або санітарний сертифікат встановленого зразка

Транзит продукції тваринного походження здійснюється на підставі наявності ветеринарного сертифіката країни-експортера та інших товаросупровідних документів після огляду транспортних засобів у пунктах пропуску на державному кордоні.

Питання оформлення та видачі ветеринарних документів визначені наказом Головного державного інспектора ветеринарної медицини України „Правила видачі ветеринарних документів на вантажі, що підлягають обов’язковому ветеринарному контролю” № 27 від 07.08.1997 р. Право видачі ветеринарних сертифікатів надається організаційним структурам регіональних служб державного ветеринарного контролю на кордоні і транспорті.

Сертифікація експортно-імпоротної продукції. Причини виникнення технічних бар’єрів у міжнародній торгівлі викликані різницею між національними стандартами, системами якості та вимірювань, вимогами безпеки, правилами маркування та упакування та ін. З часом технічні бар’єри стали активним елементом перешкоди на шляху імпорту товарів. Чим технічно складніший товар тим простіше створити систему перешкод для імпорту. У рамках ГАТТ в 1972 р. було підписано „Кодекс стандартів” з метою уникнення дискримінаційного використання стандартів. У зв’язку із країни взяли на себе такі зобов’язання: не використовувати стандарти з протекціоністською метою, надавати стандартам національний режим застосування, не дискримінувати інші держави щодо доступу до національних методів випробування і сертифікації, забезпечувати можливість визнання стандартів та сертифікатів інших країн.

Кожна країна застосовує систему захисту економіки від неякісної продукції шляхом сертифікації продукції на відповідність вимогам безпеки, технічним та споживчим характеристикам. Держстандарт України затвердив „Перелік продукції, що підлягає обов’язковій сертифікації в Україні” наказ №95 від 30.06.1993р. Підтвердження відповідності товарів, що ввозяться на митну територію України здійснюється шляхом сертифікації товарів в Українській державній системі сертифікації продукції УкрСЕПРО.

Останнім часом із пріоритетних нетарифних бар’єрів стосовно імпорту товарів застосовують вимоги до маркування та упакування. Багато держав

застосовують складні системи маркування з а формою, обсягом інформації, розмірами тощо.

Контрольні питання

1. Дати економічну оцінку митно-тарифному регулюванню.
2. Функції митного тарифу.
3. Сутність митно-тарифних заходів.
4. З якою метою здійснюється митне обкладення товарів?
5. Економічна сутність митного тарифу.
6. Назвіть основні функції Митно-тарифної ради.
7. Назвіть основні функції митного тарифу.
8. Назвіть сферу питань митно-тарифного регулювання.
9. Назвіть мотиваційні заходи держави щодо митно-тарифного регулювання.
10. Які основні економічні ефекти досягаються митно-тарифним регулюванням?
11. Яка мета застосування Гармонізованої системи опису та кодування продукції?
12. Які принципи побудови ТН ЗЕД України?
13. Розкрийте принципи цифрового кодування ТН ЗЕД України.
14. Економічна суть мита у зовнішньоекономічних операціях.
15. Вплив мита на ціноутворення на внутрішньому ринку.
16. Порядок застосування митних пільг.
17. Назвіть основні принципи класифікації мита.
18. Яка відмінність та порядок застосування адвалерного, специфічного та комбінованого видів мита?
19. Які особливості автономного та конвенційного мита?
20. Економічна сутність компенсаційного та сезонного мита.
21. Який порядок застосування антидемпінгового мита?
22. Які основні відмінності між простими та складними митними тарифами?
23. Які принципи класифікації мита застосовують в інших країнах?
24. Які принципи побудови ТН ЗЕД України?
25. Який порядок визначення країни походження товару?
26. Сутність та економічний зміст нетарифного регулювання.
27. Назвіть основні макроекономічні чинники на які впливає нетарифне регулювання.
28. Назвіть принципи класифікації нетарифних методів регулювання.
29. Дайте визначення нетарифного регулювання ЗЕД.
30. Які економічні завдання вирішують кількісні обмеження експорту-імпорту.?
31. Які економічні завдання вирішують якісні обмеження експорту-імпорту?
32. Наведіть класифікацію за ознаками обмеження експорту або імпорту товарів.
33. Наведіть класифікацію за застосуванням механізмів впливу на зовнішньоекономічні операції та відносини.
34. Дайте характеристику якісним нетарифним методам регулювання ЗЕД.
35. Сутність застосування сертифікації продукції на відповідність.
36. Сутність контролю за дотриманням фармакологічних стандартів та вимог.
37. Сутність санітарного і фітосанітарного контролю та їх вплив на зовнішньоекономічну діяльність.
38. Ветеринарний контроль як захід нетарифного регулювання.
39. Особливості застосування кількісних заходів державного регулювання ЗЕД.
40. Механізми отримання квот та ліцензій на експортно-імпортні операції.
41. Назвіть порядок ліцензування та квотування продукції.
42. Сутність континентування та ембарго у зовнішньо-економічній діяльності.

ТЕМА 6. ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

- 6.1. Сутність валютно-фінансового регулювання**
- 6.2. Об'єкти валютного регулювання**
- 6.3. Операції та механізми валютного регулювання**
- 6.4. Порядок розрахунків у іноземній валюті**

6.1. Сутність валютно-фінансового регулювання

Валютно-фінансове регулювання є частиною сфери валютно-фінансових відносин суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, котрі визначаються валютною політикою держави. В узагальненому вигляді валютна політика охоплює валютно-фінансове регулювання, валютний контроль, міжнародне валютне співробітництво та участь у міжнародних валютно-фінансових організаціях. Валютно-фінансове регулювання кожної країни визначається політикою державного регулювання економіки і ступенем втручання органів державного управління у валютно-фінансові та кредитні відносини [40, 63, 69, 98].

Міжнародна валютно-фінансова система – це форма організації валютно-фінансових відносин у межах світового господарства. Головною метою міжнародної валютної системи є регулювання міжнародних розрахунків і валютних ринків для підтримки рівноваги зовнішньоекономічного обміну, стримування інфляції [4, 11].

Елементи міжнародної валютної системи: міжнародна ліквідність; міжнародні валютно-фінансові організації; валютний курс; валютні ринки.

Міжнародна ліквідність – це сукупність усіх платіжних інструментів, що використовуються у валютних розрахунках: золото, кредитні гроші, векселі, банкноти, чеки, депозити, міжнародні гроші.

Міжнародні валютно-фінансові організації – це міжнародні фінансові організації, що забезпечують взаємодію країн у розв'язанні валютно-фінансових питань, сприяють стабілізації валют та створенню системи платежів і взаєморозрахунків. Головні організації Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк (МБРР), Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР).

Валютний курс – кількісне співвідношення обміну однієї національної одиниці на грошові одиниці інших валют.

Валютні ринки – це установи з системою механізмів, функціонування яких забезпечує купівлю-продаж національних грошей та іноземних валют для обслуговування міжнародних платежів.

Валютно-фінансове регулювання – це система заходів органів державного управління спрямованих на забезпечення монетарної політики, стабільних валютних відносин між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, забезпечення економічної стабільності та національної валюти, збалансованість платіжного балансу та регламентацію державою міжнародних розрахунків і порядку проведення валютних операцій.

Механізм валютно-фінансового регулювання має два рівні: міждержавний і національний. Сучасний механізм валютного регулювання склався після впровадження Ямайської угоди 1976 р. щодо плаваючих валютних курсів і принципу поліцентризму побудови світової валютної системи.

На міжнародному рівні функції регулювання міжнародних валютних відносин покладені світовою спільнотою на Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку.

На національному рівні механізм регулювання, його інституційні структури, принципи і нормативні параметри визначаються законодавчими актами кожної країни.

Державне управління валютно-фінансовими відносинами на національному рівні здійснює Уряд і Національний банк України шляхом

реалізації валютної політики відповідно до принципів загальної економічної політики України.

Валютне регулювання забезпечує вирішення таких завдань держаної валютної політики:

- забезпечення мікро- та макроекономічної стабільності;
- створення умов довіри до національної валюти;
- стимулювання розвитку експорту;
- стабільне функціонування національної валюти;
- гармонізація інтересів експортерів та імпортерів;
- поточне регулювання системи валютних обмежень;
- сприяння вкладів інвесторів у національну економіку;
- оперативне регулювання функціонування валютного ринку;
- валютний контроль за експортно-імпортними операціями;
- забезпечення міждержавних кредитних операцій;
- забезпечення стабільної курсової політики відповідно до структурних змін в економіці.

Валютне регулювання з боку держави є об'єктивною економічною необхідністю, яка зумовлена міжнародною економічною інтеграцією України до світового співтовариства та пов'язана з міжнародною кооперацією виробництва і розширенням міжнародної торгівлі, що спричинило вихід процесу концентрації і централізації капіталу за межі національних кордонів.

Згідно зі статтею 11 Декрету Кабінету Міністрів „Про систему валютного регулювання і валютного контролю” Національний банк України та Кабінет Міністрів України наділені певними повноваженнями у сфері валютно-фінансового регулювання.

Національний банк України у сфері валютного регулювання має такі повноваження:

- установлює правила проведення в Україні резидентами і нерезидентами валютних операцій;

- визначає структуру валютного ринку України, а також порядок та умови торгівлі валютними цінностями на ньому;
- установлює порядок переведення, ввезення, пересилання в Україну та з неї валютних цінностей;
- визначає порядок відкриття резидентами рахунків у банках за межами України та нерезидентами рахунків в уповноважених банках України;
- установлює загальні правила видачі резидентам та нерезидентам ліцензій та індивідуальних ліцензій на здійснення валютних операцій, видає ліцензії і приймає рішення про їх скасування;
- установлює єдиний порядок визначення і використання курсу грошової одиниці України відносно іноземних валют та розрахункових (клірингових) одиниць;
- установлює спільно з Кабінетом Міністрів України порядок використання надходжень у міжнародних розрахункових (клірингових) одиницях та неконвертованій валюті, які використовуються у торговельному й неторговельному обороті з іноземними державами на підставі положень міжнародних договорів України;
- нагромаджує, зберігає і використовує золотовалютні резерви з метою забезпечення стабільності грошової одиниці України;
- складає за участю Кабінету Міністрів України платіжний баланс України;
- бере участь у визначенні ліміту валового зовнішнього боргу України та контролює дотримання цього ліміту після його затвердження Верховною Радою України тощо.

Кабінет Міністрів України у сфері валютного регулювання має такі повноваження:

- визначає і подає на затвердження до Верховної Ради України ліміт зовнішнього державного боргу України;
- бере участь у складанні платіжного балансу України;

- забезпечує виконання бюджетної та податкової політики у частині, що стосується руху валютних цінностей;
- забезпечує формування і виступає розпорядником Державного валютного фонду України;
- визначає порядок використання надходжень у міжнародних розрахункових (клірингових) одиницях, які використовуються у торговельному обороті з іноземними державами, а також у неконвертованих іноземних валютах, що використовуються у неторговельному обороті з іноземними державами на підставі положень міжнародних договорів України.

Валютна політика - це сукупність економічних, юридичних, організаційних форм і методів у галузі валютних відносин, що здійснюються державою і міжнародними валютно-фінансовими організаціями. Валютна політика охоплює сферу нагромадження та використання валютних коштів. Зміст валютної політики багатогранний і включає опрацювання основних напрямів формування та використання валютних коштів, розробку заходів, спрямованих на ефективне використання цих коштів.

Сферою валютної політики є валютний ринок та ринок дорогоцінних металів, валютне субсидування і диверсифікація валютних резервів. Валютна політика поділяється на поточну та стратегічну.

Поточна валютна політика спрямована на забезпечення платіжного балансу. Вона поділяється на дисконтну і девізну політику.

Валютна дисконтна політика є системою економічних й організаційних заходів щодо використання дисконтної ставки для регулювання руху інвестицій і збалансування платіжних зобов'язань. Дана політика орієнтована на коригування валютного курсу для регулювання грошових потоків, динаміки і рівня цін, обсягу грошової маси, короткострокових інвестицій.

Валютна девізна політика є системою економічно-організаційних заходів спрямованих на збереження стабільності валютного курсу

застосуванням валютних інтервенцій та валютних обмежень на купівлю або продаж валюти. Валютні інтервенції здійснюються НБУ для обмеження динаміки курсу національної валюти.

Довгострокова валютна політика охоплює довгострокові заходи структурного характеру щодо зміни функціонування валютного механізму. Така валютна політика ґрунтується на результатах міждержавних переговорів з Міжнародним валютним фондом, Європейським фондом валютного співробітництва та ін. Засобами довгострокової валютної політики є механізм валютних розрахунків, режим валютних курсів і паритетів, використання золота, резервних валютних коштів, міжнародних платіжних засобів тощо.

6.2. Об'єкти валютного регулювання

В умовах функціонування ринкової економіки головними об'єктами валютного регулювання є валютний курс, валютні ринки, міжнародні валютно-фінансові організації та міжнародна ліквідність.

Валюта у вузькому значенні – це грошова одиниця іноземної держави, а *валюта у широкому значенні* – це всі активи, які здатні виконувати функцію світових грошей (цінні попери, дорогоцінні метали, коштовне каміння та ін.).

Національна валюта – це платіжний засіб на території країни, яка її випускає в обіг тобто емітує.

Іноземна валюта – це платіжний засіб інших країн, що використовується на території даної країни.

Резервна валюта – це валютні кошти у яких країна має власні ліквідні міжнародні резерви, що використовуються для покриття від'ємного сальдо платіжного балансу.

Коллективна валюта – це платіжний засіб міжнародного регіонального угруповання чи міжнародної організації, наприклад: СДР, ЕКЮ, ЄВРО.

Тверда валюта – це валюта, що характеризується сталістю курсу, динаміка якого відповідає змінам головних макроекономічних показників.

Конвертованість валюти – це здатність валюти вільно, без обмежень, обмінюватися на інші види валют.

Валютний курс – це ціна грошової одиниці однієї країни, виражена у грошових одиницях іншої країни. Зміни валютного курсу істотно впливають на розвиток внутрішньоекономічних процесів та зовнішньоекономічних позицій країни. Валютний курс суттєво впливає на зовнішню торгівлю, рух капіталів та інвестицій, на заборгованість платіжного балансу країни та ін.

У більшості країн при встановленні валютного курсу застосовується пряме та непряме котирування. Частіше у міжнародній практиці застосовується пряме котирування, а рідше непряме.

Пряме котирування – це вираження постійної суми іноземної валюти змінною величиною національної валюти, наприклад, 1 дол. США дорівнює 7,5432 гривнів.

Непряме котирування – це вираження постійної суми національної грошової одиниці змінною величиною іноземної валюти, наприклад, 1 грн. дорівнює 0,1326 дол. США.

При цьому залежно від купівлі чи продажу валюти банком розрізняються курси продавця і покупця. За курсом покупця банк купує іноземної валюту, а за курсом продавця продає її. Різниця між курсами продавця і покупця використовується для покриття витрат банку і містить, як правило, банківський прибуток.

Маржа – це різниця між курсом купівлі та продажу валюти, що становить десяті або соті частки процента і коливається залежно від конкретної ситуації, що складається на валютному ринку.

Валютні курси розрізняються видами платіжних документів: курс телеграфного переказу, курс поштового переказу, курс чеків, курс векселів, тощо. У міжнародній практиці застосовують крос-курси котрі відображають котирування двох іноземних валют без участі національної валюти.

Залежно від видів валютних операцій розрізняють курси *поточні (spot)* і *термінові (форвард)*. При укладенні поточних валютних операцій обмін

валют провадиться негайно за поточним валютним курсом. При укладенні термінової валютної операції обмін валюти здійснюється по закінченні заздалегідь визначеного терміну за попередньо установленим форвардним курсом.

Починаючи з 1973 р. розвинуті держави відмовилися від встановлення *фіксованих курсів* і перейшли до *плаваючих курсів*, що вільно складаються на основі попиту і пропозиції відповідних валют на валютних ринках.

Через нестабільність чинників, що діють на валютних ринках, курси головних західних валют. Такі постійні коливання плаваючих валютних курсів дуже ускладнюють зовнішньоекономічні розрахунки. Тому деякі держави об'єднуються у валютні угруповання, установлюючи фіксовані співвідношення між своїми валютами. Серед розвинутих держав це Європейська валютна система (ЄВС). Обмінні курси валют ЄВС не можуть відхилятися між собою більш ніж на 2,25 % від установлених фіксованих курсів. При наближенні поточного курсу до верхньої або нижньої межі коливань держави проводять валютні інтервенції, офіційну девальвацію або ревальвацію національної валюти.

Множинність валютних курсів проявляється у застосуванні декількох курсів національної валюти, які використовуються у різних видах операцій, наприклад фінансових і комерційних.

Індекси валютних курсів – це відображення ступеня зміни валютних курсів багатьох валют.

Валютні ринки – це установи з системою механізмів, функціонування яких забезпечує купівлю-продаж національних грошей та іноземних валют для обслуговування міжнародних платежів. Сучасний валютний ринок представлений розгалуженою системою механізмів, функціонування яких покликане забезпечити купівлю і продаж національних грошових одиниць та іноземних валют із метою їх використання для обслуговування міжнародних платежів.

Найсуттєвішим функціональним призначенням валютного ринку є забезпечення реальної свободи вибору і дій власника валюти. Тому ступінь зрілості валютного ринку визначається не тільки масштабами валютних операцій, а також спроможністю забезпечити свободу вибору суб'єктів ринку, тобто валютному ринку властиві атрибути будь-якого ринку.

По-перше, він завжди є конкурентним ринком. Суб'єкти ринку конкурують між собою з приводу одержання найбільшого прибутку.

По-друге, будь-які обмінні операції на валютному ринку містять у собі елементи валютного ризику. Валютний ризик органічно пов'язаний із конкуренцією, з елементами невизначеності економічної кон'юнктури.

Невід'ємним атрибутом валютного ринку є наявність функціональних елементів його регулювання. Сучасний валютний ринок представлений як інституційно регульований ринок. Уся система міжнародних валютних організацій, союзів і угод, що діють на міждержавній і транснаціональній основі, а також система страхування від валютного ризику є невід'ємними атрибутами валютної діяльності. Розглядаючи механізм ринкових регуляторів, необхідно виходити з обслуговуючої та регулюючої функції у саморегулюванні валютного ринку.

Суб'єкти валютного ринку. У валютних операціях, що здійснюються на валютному ринку, беруть участь різні економічні суб'єкти: продавці валют, покупці та посередники. Кожен з них прагне задовольнити свій власний комерційний інтерес. Суб'єктами валютного ринку є:

по-перше, фірми, організації і фізичні особи, зайняті у різних сферах зовнішньоекономічної діяльності;

по-друге, комерційні банківські установи, що забезпечують валютне обслуговування зовнішніх зв'язків;

по-третє, брокерські фірми, контори й окремі брокери, що займаються посередницькою діяльністю, одержуючи за неї відповідну винагороду. На окремих валютних ринках ці структури проводять більше половини валютних операцій;

по-четверте, державні установи, основне місце серед яких займають валютні банки і державні казначейства окремих країн.

Основним споживачем валютного ринку, котрий визначає попит на валютні ресурси, є світові транснаціональні банки з 90 % світовим валютним обігом.

За деякими оцінками, сучасний сукупний оборот валютних ринків досягає 100 трлн дол. за рік.

Світові валютні центри. Сучасне технічне оснащення валютного ринку істотно прискорює оборот валютних ресурсів і міжнародних платіжних документів, міграцію капіталу та забезпечує органічне поєднання територіальних структур і функціональних центрів світового ринку у єдину глобальну цілісну систему. Найбільші валютні центри розташовані у країнах, де валютні обмеження зведені до мінімального рівня. Такими центрами є валютні ринки в Нью-Йорку, Лондоні, Парижі, Цюріху, Франкфурті, Сан-Франциско, Торонто, Токіо, Гонконгу, Сінгапурі й інших містах.

Міжнародна ліквідність – це сукупність усіх платіжних інструментів, що використовуються у валютно-фінансових розрахунках: золото, кредитні гроші, векселі, банкноти, чеки, депозити, міжнародні гроші. Більшість валютних операцій здійснюється у доларах США (2/3 загального обсягу), а також у євро, англійських фунтах стерлінгів, японських енах.

Останнім часом у валютний оборот все більше включаються колективні валюти, наприклад, євро. Але частка останніх у структурі міжнародного валютного обігу ще незначна. Проте активи валютного ринку не зводяться тільки до грошових одиниць іноземних держав. Під валютою розуміють:

По-перше, грошові знаки іноземних держав;

По-друге, цінні папери, тобто платіжні документи (чеки, векселі, акредитиви, сертифікати та ін.); фондові цінності (акції, облігації та ін..) в іноземній валюті, а також інші цінності (благородні метали, дорогоцінне каміння та ін.).

Міжнародні валютно-фінансові організації – це міжнародні фінансові організації, що забезпечують взаємодію країн у розв’язанні валютно-фінансових питань, сприяють стабілізації валют, створенню системи платежів і розрахунків. Головні організації Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк (МБРР), Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР).

МВФ був створений у 1945 р. для координації співробітництва у сфері валютно-фінансових відносин. Україна стала членом МВФ у 1992 р. і підписала багатосторонні угоди з іншими країнами. У своїй діяльності МВФ керується статутом і прийнятими країнами-учасницями постановами і домовленостями. На даний час майже всі країни світу є членами Фонду і практично завершено процес глобалізації економічного простору валютного регулювання. Статутом МВФ визначено, що метою цієї організації є забезпечення співробітництва з міжнародних валютних проблем, сприяння стабілізації валют, створення багатосторонньої системи платежів і розрахунків, досягнення рівноваги і платіжних балансів країн-учасниць. У статуті вказано, що Фонд повинен стежити за розвитком міжнародної, валютної системи і забезпечувати її ефективне функціонування.

Важливою ланкою в системі валютних відносин є Світовий банк (Міжнародний банк реконструкції і розвитку) який створено у 1945 р. одночасно з МВФ. Вступ України до МВФ автоматично забезпечує їй членство у Світовому банку. Одночасно кредитна діяльність банку, що має довгостроковий характер, пов’язана з фінансуванням об’єктів виробничого призначення синхронізується з відповідними експертними оцінками МВФ. Мова йде про те, що надання кредитів Фондом одночасно забезпечує відкриття кредитів Світовим банком та іншими банками.

6.3. Операції та механізми валютного регулювання

Взаємодії суб’єктів валютного ринку здійснюються шляхом валютних операцій на трьох великих сегментах ринку: біржовому, міжбанківському та готівковому.

Залежно від сфери обслуговування валютні операції можна поділити на торговельні й неторговельні.

Торговельні операції – це валютно-фінансова діяльність із забезпечення кредитування, інвестування, міжнародних перевезень і торгівлі.

Неторговельні операції – це діяльність із забезпечення дипломатичних, торговельних представників і міжнародних організацій, перебування іноземних делегацій, груп фахівців і окремих громадян, перекази за дорученням громадських та інших організацій і приватних осіб за кордон. Щорічно частка неторговельних операцій зростає у зв'язку з розвитком туризму, поширенням гуманітарних контактів, тощо.

Залежно від терміну виконання валютні операції поділяються на поточні і термінові. Поточні валютні операції займають біля 90 % ринкового обігу і мають дві форми: поточні конверсійні з негайною поставкою і поточні депозитно-кредитні.

Поточні конверсійні операції – це угоди агентів валютного ринку з купівлі-продажу (конверсії) певних сум валюти однієї країни за валюту іншої країни за погодженим курсом на певну дату. Поточні конверсійні операції поділяються на три категорії з датою валютування „сьогодні”, з датою валютування „завтра”, з датою валютування „спот” за дві доби.

Поточні депозитно-кредитні операції – це угоди у режимі одноденних депозитів, як правило, у формі електронних переказів.

Термінові операції – це угоди про попередню домовленість щодо продажу погодженої суми у майбутньому за фіксованим курсом, що склався у момент укладання угоди. Валютні термінові угоди укладаються на спеціалізованих біржах міжнародних фінансових центрів, наприклад, Лондонська біржа фінансових ф'ючерсів, Чиказька біржа опціонів і ін.

За результатами торгів між терміновим і поточним курсами виникає різниця за рахунок зниження курсу (*дисконт*) і підвищення курсу (*премія*). Валютні курси за терміновими угодами розраховуються на базі поточних

курсів і відсоткових ставок за депозитами. Термінові операції поділяються на форвардні, ф'ючерсні і опціонні.

Форвардні операції – це угоди купівлі-продажу валюти, що укладаються поза біржею з підтвердженням взаємовідносин майбутньої валютної операції за погодженим курсом.

Ф'ючерсні операції – це угоди з купівлі-продажу валюти у майбутньому за раніше погодженим курсом, що укладаються на біржових ринках. Виконання даних угод регламентовано нормативними документами та термінами виконання.

Опціонні операції – це угоди, що дають право одному учаснику угоди купувати або продати відповідну кількість валюти за фіксованим курсом протягом визначеного часу, а другому учаснику забезпечити купівлю-продаж валюти за договірною ціною за грошову премію. Опціонні угоди здійснюються, як правило, через біржу, хоча можливі й позабіржові дії. На відміну від ф'ючерсу власник опціонного контракту може втратити тільки премію. Тенденцією розвитку світового валютного ринку є стрімке зростання саме опціонів.

Своп операції – це валютна операція, яка поєднує купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасною контругодою на операції з цими валютами. Своп використовується для здійснення комерційних угод для уникнення збитків при конвертації валют і придбання необхідної валюти без ризику на основі покриття контругодою також взаємного міжбанківського кредитування.

Інструменти валютного регулювання. У практиці валютного регулювання використовуються такі інструменти, як девальвація і ревальвація валюти, валютна інтервенція, корекція дисконтних ставок національного банку, валютні обмеження, засоби регулювання платіжного балансу країни, режим конвертування валют.

Девальвація валюти – це цілеспрямовані дії відповідних інституційних структур, що мають на меті знизити обмінні курси валюти власної країни.

Ревальвація валюти – це дії спрямовані на підвищення курсу національної валюти. У даному разі ставиться мета утримати на внутрішньому ринку споживчий попит і стимулювати товарний імпорт і приплив інвестицій.

Валютна інтервенція – це дії щодо купівлі та продажу власної валюти або конкурентної валюти своєї країни. Такі операції впливають на співвідношення на валютному ринку попиту і пропозиції певної грошової одиниці і викликають кореляцію її обмінного курсу.

Корекція облікових ставок національного банку – це зміна облікових ставок купівлі-продажу валюти, підвищення яких веде до зростання завдяки підвищенню попиту курсів валюти, а скорочення веде до зниження цього курсу.

Валютні обмеження – це метод прямого втручання держави у механізм формування обмінних курсів. Йдеться про валютні обмеження, що являють собою систему нормативних правил, які регламентують права громадян і юридичних суб'єктів ринку щодо здійснення валютних операцій.

Механізм регулювання платіжного балансу – це засоби впливу на валютні курси важелів регулювання платіжного балансу країни: експортні субсидії, митні тарифи, податкові пільги, страхування від втрат тощо.

Конвертованість валют – це забезпечення вільного обміну валют. Реалізація цього заходу, здійснюється на основі нормативних актів кожної країни та статутних вимог МВФ. Якими передбачається зняття валютних обмежень і запровадження валютної конвертованості.

6.4. Порядок розрахунків у іноземній валюті

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується подальшим поглибленням та зміцненням взаємозв'язків між національними економіками, які передбачають здійснення міжнародних розрахунків.

Міжнародні розрахунки – це грошові розрахунки між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, банками та окремими особами, пов'язані з рухом товарно-матеріальних цінностей та послуг у міжнародному обороті.

Міжнародні розрахунки охоплюють торгівлю товарами та послугами, а також некомерційні операції, кредити і рух капіталів між країнами, у тому числі відносини, пов'язані з будівництвом об'єктів за кордоном і наданням економічної допомоги країнам. Більша частина всіх міжнародних розрахунків опосередковує міжнародні торговельні відносини.

Міжнародні розрахунки здійснюються банківськими установами. У зв'язку з цим з організаційно-економічного погляду міжнародні розрахунки охоплюють платежі за грошовими вимогами і зобов'язаннями, які виникають між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Основними суб'єктами міжнародних розрахунків є експортери та імпортери, а також банки, що їх обслуговують. Усі вони вступають у відповідні відносини, які пов'язані з рухом товаророзпорядчих документів і операційним оформленням платежів. При цьому провідна роль у міжнародних розрахунках належить банкам. Ступінь їх впливу залежить від масштабів зовнішньоекономічних зв'язків країни, купівельної спроможності її національної валюти, спеціалізації та універсалізації банків, їх фінансового стану. Стан міжнародних розрахунків залежить від таких чинників:

- економічних і політичних відносин між країнами;
- валютного законодавства;
- міжнародних торговельних правил та звичаїв;
- банківської практики країн;
- умов зовнішньоторговельних контрактів та кредитних угод.

Першочерговою і необхідною умовою здійснення міжнародної торговельної операції є зовнішньоторговельний контракт, який визначає права та обов'язки сторін, їх відповідальність за проведення операції. Від правильності встановлення валютно-фінансових і платіжних умов угоди залежить рентабельність зовнішньоторговельних операцій, своєчасне

отримання платежу, виконання обов'язків за контрактом, страхування сторін від валютних ризиків [49].

При визначенні валютно-фінансових і платіжних умов дуже часто виявляється протилежність інтересів сторін. Так, експортер після відвантаження товару його імпортеру зацікавлений отримати максимальну суму валюти у короткий термін, одержати від покупця відповідні гарантії щодо забезпечення платежу, тощо. Імпортер, у свою чергу, прагне скоріше отримати товар, сплатити менше валюти і максимально відтермінувати платіж, тобто домогтися від продавця надання комерційного кредиту.

Вибір валютно-фінансових і платіжних умов контрактів залежить від характеру економічних і політичних відносин між країнами, наявності або відсутності міждержавних угод, кон'юнктури ринку і перспектив його розвитку, традицій та звичаїв торгівлі даним товаром, норм національного законодавства, міжнародних правил і конвенцій, які регулюють розрахункові відносини, тощо.

Валютно-фінансові та платіжні умови охоплюють такі основні елементи: валюту ціни і спосіб визначення ціни; валюту платежу, курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу, якщо вони не збігаються; умови взаєморозрахунків; форми розрахунків та банки, через які ці розрахунки будуть здійснюватись.

Валюта ціни – це валюта, в якій визначається ціна контракту. При укладенні зовнішньоторговельного контракту ціна товару може бути зафіксована у будь-якій вільно конвертованій валюті: країни продавця, країни покупця або третьої країни. Ціла низка товарів, у тому числі сировина, продається на світових ринках за стандартними умовами постачання, розробленими ГАТТ, а також міжнародними асоціаціями експортерів та імпортерів розвинутих країн. Умови торгівлі цими товарами (ціни, валюта платежу, валютні та багатовалютні застереження у контрактах) та оформлення зовнішньоторговельних документів, передусім рахунків-фактур і страхових документів, підпорядковуються строгим правилам. Зокрема, ціни

на нафту, газовий конденсат, цукор-сирець, каву, кольорові метали, вироби зі шкіри котируються в доларах США. В англійських фунтах стерлінгів котируються ціни на західноєвропейських товарно-сировинних біржах на какао-боби, картоплю, ячмінь, кольорові метали, каучук.

Валюта платежу – це валюта, в якій оплачується зобов'язання покупця (імпортера). Якщо валютні курси нестабільні, то ціни фіксуються в найбільш стійкій валюті, а платіж здійснюється у валюті країни-імпортера. Якщо валюта ціни і валюта платежу не збігаються, то в контракті вказується курс перерахунку першої на другу з дотриманням правил МВФ.

Умови платежу визначають порядок і строки оплати вартості товару, який зазначений у зовнішньоторговельному контракті. Вони встановлюються індивідуально. Вибір умов платежу залежить від стану партнерів на ринку. При обговоренні сторонами умов платежу необхідно погодити такі питання: коли належить виконати платіж; визначити форму взаєморозрахунків; місце здійснення платежу. Найбільшого поширення набули два основні способи взаєморозрахунків: на умовах негайного платежу й оплати у розстрочку. Традиційно залежно від домовленостей контрагентів, а також специфіки товарів, що продаються, імпортер здійснює негайний платіж за однією з таких умов:

- після отримання підтвердження про закінчення відвантаження товару у порту відправлення;
- при врученні імпортеру комплекту товарних документів з наданням відтермінування для оплати;
- при прийманні товару імпортером у порту призначення.

Практика проведення міжнародних розрахунків свідчить, що за умови негайної оплати товару імпортеру та його банку надається 3-5 пільгових днів для ознайомлення з товаророзпорядчими документами і здійснення платежу, якщо інші умови не зазначені в контракті та платіжних інструкціях експортера.

Форми взаєморозрахунків. У зовнішньоекономічній діяльності застосовують платежі у готівковій і безготівковій формах на умовах авансу або в кредит. Платіж готівковий або безготівковий здійснюють через банк до або проти передачі експортером товаророзпорядних документів або самого товару у розпорядження покупця. Залежно від виду товару платежі можуть вноситися у різних пропорціях авансом або післяплатою. Способи розрахунків пов'язують з використанням різних видів банківських і кредитних засобів платежу.

Основні форми платежів: авансовий платіж, інкасова, акредитивна, за відкритим рахунком, телеграфні і поштові перекази, чековий, вексельний. Значна частина платежів здійснюється в інкасовій та акредитивній формах.

Інкасова форма розрахунків – це передача експортером доручення своєму банку на отримання від імпортера платежу проти пред'явлення йому відповідних товаросупровідних документів. У 1978 р. МТП були розроблені „Уніфіковані правила по інкасо” № 322. Продавець пред'являє банку документи після відправки товару. Витрати по товарному інкасо розподіляє на території імпортера – імпортер, а на території експортера – експортер.

Акредитивна форма розрахунків – це вид банківського розрахунку, який дозволяє експортеру отримати на умовах акредитивного доручення платіж негайно після виконання зобов'язань. Банк за дорученням імпортера приймає на себе зобов'язання оплатити експортеру вартість товару протягом певного терміну після пред'явлення передбачених контрактом документів. Акредитивна форма розрахунків регламентується „Уніфікованими правилами і звичаями для документарних акредитивів” № 400, що розроблені МТП у 1983 р. Акредитивна операція здійснюється в чотири етапи:

– імпортер за погоджене число днів до початку поставки або після отримання повідомлення про готовність товару до відвантаження дає доручення своєму банку відкрити в банку експортера або ін. банку акредитив на визначену суму і термін на користь експортера з повідомленням банку про перелік документів, які повинні бути пред'явленні, як умова виплати;

– банк імпортера відкриває у банку-кореспондента акредитив, про що повідомляється експортера. Якщо акредитив на протязі строку його дії не буде використаний він може бути пролонгований або відкликаний імпортером;

– експортер подає документи про відправку товару згідно переліку і отримує суму платежу;

– банк експортера пересилає товарні документи банку імпортера, який передає їх імпортеру з відшкодуванням суми акредитиву.

Акредитив призначений для розрахунків лише з одним постачальником. Розрізняють відкличний і безвідкличний документарний акредитив. Відкличний – який допускає можливість анулювання його як самим імпортером, так і банком, що його відкрив, за умови небезпеки погіршення фінансового стану імпортера. Безвідкличний – не допускає анулювання до закінчення терміну без згоди експортера в користь якого він відкритий.

Контрольні питання

1. Розкрити сутність валютно-фінансового регулювання.
2. Назвіть основні елементи міжнародної валютно-фінансової системи.
3. Сутність валютної ліквідності та як її забезпечують?
4. Які характерні риси валютного ринку?
5. Який зміст та сутність валютного курсу?
6. Значення міжнародних валютних організацій для валютного регулювання.
7. Завдання та зміст валютного регулювання на міжна-родному рівні.
8. Завдання та зміст валютного регулювання на націо-нальному рівні
9. Які завдання валютного регулювання покладено на НБУ?
10. Які завдання покладено на КМУ щодо валютно-фінансового регулювання?
11. Сутність державної девізної та дисконтної валютної політики.
12. Вкажіть основні завдання дисконтної валютної політики.
13. Назвіть основні об'єкти валютного регулювання.
14. Які атрибути загального ринку властиві валютному ринку?
15. Хто є суб'єктом валютного ринку?
16. Хто є основним споживачем валютного ринку?
17. Де розташовані основні валютні центри світу?
18. Що розуміють під валютою, види та класифікація валют?
19. Які існують групи валютних операцій?
20. Назвіть основні засоби міжнародних валютних платежів.
21. Які функції та завдання МВФ і Світового банку?
22. Порядок здійснення термінових та поточних валютних операцій.
23. Сутність форвардних, ф'ючерсних і опціонних операцій.
24. Форми розрахунків за зовнішньоекономічними контрактами.

25. Розкрийте особливості проведення розрахунків у формі банківського переказу, інкасо, акредитиву.

ТЕМА 7. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНЕ СТРАХУВАННЯ

7.1. Види зовнішньоекономічних ризиків

7.2. Особливості страхування транспортних операцій

7.3. Договір та умови транспортного страхування

7.4. Страхування валютних ризиків

7.1. Види зовнішньоекономічних ризиків

Страхування зовнішньоекономічних ризиків – це комплекс видів страхування, що забезпечують захист інтересів вітчизняних та іноземних учасників зовнішньоекономічних відносин. Він включає страхування експортно-імпортних вантажів, транспортних засобів, будівельно-монтажних робіт, валютних кредитів, міжнародних виставок, діяльності спільних підприємств, майна іноземних компаній, філій і представництв. Зовнішньоекономічне страхування відноситься до страхування цивільної відповідальності українських та іноземних учасників економічного співробітництва. Відповідні страхові операції здійснюються у вільноконвертованій і національній валютах [2, 95].

Для більшості видів зовнішньоекономічних операцій *страхування є добровільним*. Проте сам характер угод купівлі-продажу товарів, підряду на будівництво, транспортні перевезення, оренду та ін., як правило, враховує страхування як неодмінну передумову дії договору. Залежно від змісту контрактів витрати на страхування може нести будь-яка зі сторін, вона вибирає страхову компанію й умови страхування.

Для експорту вітчизняних товарів пріоритет одержують контракти, укладені на умовах поставки СІФ, що включають витрати на страхування в ціну продажу товару, який страхується у національній компанії.

Для імпорту товарів кращим є договір на умовах поставки FOB, коли контрактна ціна не містить витрат на страхування для того щоб товари були застраховані в Україні.

Страхування експортно-імпортних кредитів. Особливе місце серед ризиків страхування відповідальності займає страхування кредитних ризиків. Сутність його полягає у зменшенні або усуненні кредитного ризику. Об'єктами цього страхування є комерційні кредити, надані продавцю або покупцю, банківські позики, зобов'язання і поручительства за кредитом, довгострокові інвестиції, тощо. Страхування кредитних ризиків захищає інтереси продавця або банку кредитора на випадок неплатоспроможності боржника або несплати боргу з інших причин.

Можна виділити товарний та фінансовий ризики. Підставою для ризику можуть бути невідповідність товару, незадовільний фінансовий стан, ухилення від оплати, тощо.

Страхування валютних ризиків. Будь-яка зовнішньо-торговельна операція має на меті еквівалентний обмін товару на інший товар, або на еквівалент цієї вартості, виражений в іноземній валюті. Розрахунки у міжнародній торгівлі здійснюються, як правило, у вільно конвертованих валютах: доларах США, євро, англійських фунтах стерлінгів, японських ієнах та в інших валютах, причому особливістю міжнародних економічних відносин є те, що для однієї зі сторін розрахунки завжди здійснюються в іноземній для неї валюті. Після переходу багатьох країн до плаваючих курсів, тобто до ринкового регулювання курсів своїх валют, коливання бувають досить істотними. Такі коливання валютних курсів ускладнюють еквівалентний обмін товарами і послугами.

З метою зменшення валютних ризиків застосовують *валютні застереження* у контрактах. Сутність цих застережень зводиться до встановлення у контракті, а саме у двох його розділах „ціна товару” та „умови платежу” таких умов, які зводили б до мінімуму можливі валютні втрати. Практика засвідчує, що більшість контрактів передбачають як валюту

ціни так валюту платежу одну і ту саму валюту. При цьому експортер зацікавлений у встановленні ціни у стійкій валюті, тобто не схильній до ризику знецінювання. Фіксація ціни товару у стійкій валюті є однією з форм страхування валютних ризиків, найпоширенішою тепер.

Мультивалютні застереження. У зовнішньоекономічній діяльності застосовується метод страхування валютних ризиків включенням у контракти мультивалютних застережень. Особливість мультивалютного застереження полягає в тому, що як валютне застереження береться не одна, а кілька валют, об'єднаних разом у так званому „кошику” валют.

7.2. Особливості страхування транспортних операцій

Становлення ринкових засад в економіці України, розвиток підприємництва та законодавче закріплення права особи на захист своїх цивільних прав та інтересів зумовлюють підвищений інтерес до такого соціально-економічного явища, як страхування. Особливої актуальності страхові відносини набувають при перевезенні вантажів різними видами транспорту.

Страхування транспортних ризиків пов'язане з глибокими економічними і соціальними змінами, що відбуваються у суспільно-економічному розвитку. У зв'язку із зростанням парку транспортних засобів, інтенсивності переміщення транспортних засобів, а також значними матеріальними втратами в результаті-транспортних пригод значення транспортного страхування постійно зростає. Тільки на автомобільних дорогах всіх країн світу в результаті дорожньо-транспортних пригод (ДТП) щорічно гине понад 300 тис. осіб і біля 2 млн осіб отримують травми. Перші договори транспортного страхування перевезеного вантажів стосувались морських перевезень. Пізніше стали з'являтися договори страхування наземних та повітряних перевезень. На даний час немає суттєвих розбіжностей у підходах до страхування товарів, що перевозяться різними

видами транспорту. Автомобільний, автобусний, залізничний, морський, річковий, авіаційний види транспорту мають свої особливості страхування.

Транспортне страхування можна віднести до майнового, але воно також включає у себе страхування відповідальності. Транспортне страхування у зовнішньоекономічній діяльності поділяється на страхування „каска” і страхування „карго”.

Термін „каска” вживається при страхуванні рухомого транспорту (суден, автомобілів, літаків, залізничних вагонів тощо), які приймають участь у міжнародних перевезеннях. Цей вид страхування здійснює безпосередньо особа, що є власником транспортного засобу.

Страхування „карго” – це захист від різних збитків, пов’язаних із вантажем, що є предметом купівлі-продажу зовнішньоекономічного договору. Якщо з’являється збиток в результаті знищення або пошкодження застрахованого майна, то він відшкодовується певною грошовою сумою, яка передбачена договором страхування. Даний вид страхування може бути здійснений лише учасниками договору.

Транспортній сфері властиві підвищені ризики пов’язані з експлуатацією та переміщенням транспортних засобів.

Транспортний ризик – це вірогідність настання події у транспортному процесі, яка може призвести до нещасних випадків, нанесення прямих або непрямих збитків учасникам транспортного процесу, що зумовлені настанням небезпеки, загрози, ненадійності, невпевненості та іншими факторами. У транспортному процесі найбільш вірогідні ризики викликані дорожньо-транспортними пригодами.

Транспортне страхування – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання страхових випадків, визначених страховим договором або чинним законодавством під час здійснення транспортного процесу. Страхова діяльність в Україні здійснюється виключно страховиками – резидентами України.

Страховик – це фінансові установи, які створені у формі акціонерних, повних, командитних товариств, або товариств з додатковою відповідальністю, що одержали ліцензію на страхову діяльність у встановленому порядку та здійснюють її з дотриманням чинного законодавства. Страховики діють у формі страхових компаній та страхових організацій.

Страховий транспортний ринок України розпочав формуватись на початку 90-х років ХХ ст. і є недостатньо розвинутий.

Об'єктами транспортного страхування можуть бути пасажирів, вантажі, транспортні засоби. Законом України „Про страхування” від 04.10.2001 р. № 2745-III передбачено такі **види обов'язкового транспортного страхування:**

- особисте страхування від нещасних випадків на транспорті;
- авіаційне страхування цивільної авіації;
- страхування відповідальності морського перевізника;
- страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів;
- страхування засобів водного транспорту.

Для здійснення обов'язкового страхування Кабінет Міністрів України встановлює порядок та правила його проведення, форми типового страхового договору, особливі умови ліцензування обов'язкового страхування, розміри страхових сум та максимальні розміри страхових тарифів або методику актуарних розрахунків.

В Україні запроваджено обов'язкове особисте страхування від нещасних випадків на транспорті, яке здійснюється відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 14.08.1996 р. за № 959. Обов'язковому страхуванню від нещасних випадків на транспорті підлягають:

- пасажирів залізничного, морського, внутрішнього водного, автомобільного і електротранспорту, крім внутрішнього міського, під час поїздки або перебування на вокзалі, в порту, на станції, пристані;

– працівники транспортних підприємств незалежно від форм власності та видів діяльності, які безпосередньо зайняті на транспортних перевезеннях, а саме водіїв автомобільного, електротранспорту, машиністів і помічників машиністів поїздів (електровозів, тепловозів, дизельпоїздів), кондукторів, працівників бригад медичної допомоги.

Обов'язкове особисте страхування не поширюється на пасажирів автомобільного і електротранспорту на міських маршрутах.

При здійсненні зовнішньоторговельних операцій невід'ємною частиною міжнародного торговельного контракту є умови страхування вантажу. Серед транспортних умов торговельних угод найбільше застосовуються правила „Інкотермс 2000”. Найширшого застосування набули чотири основні види умов транспортування: CIF, CAF, FOB, FAS.

За умовами CIF (вартість, страхування, фрахт) продавець зобов'язується доставити вантаж у порт відправлення, завантажити його на борт судна, зафрахтувати тоннаж, сплатити вартість фрахту та застрахувати вантаж від транспортних (морських, автомобільних, авіаційних, залізничних) ризиків на весь час перевезення до моменту передачі його покупцеві.

За умовами CAF (вартість, фрахт) передбачає, що продавець має власним коштом укласти договір транспортного перевезення вантажу до місця призначення, вказаного у контракті, та забезпечити доставку вантажу на борт судна. Обов'язок страхування вантажу покладено на покупця.

За умовами FOB (вільно на борту) продавець зобов'язується провести завантаження вантажу на борт судна (транспортного засобу), що попередньо був зафрахтований покупцем. Обов'язок страхування вантажу також належить покупцеві.

За умовами FAS (вільно вздовж борту) передбачає, що продавець має організувати доставку вантажу до пункту навантаження, а вся подальша відповідальність за вантаж покладається на покупця.

Автомобільний транспорт найбільш наближений до людей транспортний засіб. Він, як об'єкт підвищеної небезпеки, несе ризик

довкіллю і особливо життю та здоров'ю людей, а водночас сам досить часто стає об'єктом пошкодження. Страхування засобів наземного транспорту користується найбільшим попитом порівняно зі страхуванням інших видів транспорту. Так, за даними Укрстрахнагляду за 2009 р. страхування наземного транспорту досягло 14,5 % у загальному обсязі майнового страхування.

Об'єкти автострахування: легкові автомобілі приватних власників; автотранспортні засоби загального користування; транспортні засоби, що використовуються в сільському і лісному господарстві; спеціальні транспортні засоби (швидка допомога, пожежні автомобілі, автомобілі по прибиранню і поливанню вулиць та ін.); автомобілі для торгівлі товарами, а також мотоцикли, інвалідні коляски, мопеди, моторні човни та інші транспортні засоби, а також широка різноманітність вантажів, що перевозяться з районів транспортування до місця призначення.

Вірогідні ризики автомобільного транспорту можна класифікувати на декілька груп.

Дорожньо-транспортна пригода (ДТП), яка є головним ризиком знищення або пошкодження транспортного засобу. За даними МВС щорічно в Україні відбувається приблизно 40 тис. ДТП з людськими жертвами. Велика вірогідність настання ДТП компенсується невеликою збитковістю цього ризику, який становить у середньому 2-5 тис. грн., тому середній тариф за цим ризиком становить 1,5-3,5 %.

Протиправні дії третіх осіб, а саме викрадення та пограбування транспортних засобів, завдають значних збитків власникам транспортних засобів. При укладанні договору страхування „повного каско” у разі настання страхового випадку страхувальнику необхідно виплачувати всю страхову суму. До того ж такий страховий випадок досить легко сфальсифікувати. Тому більшість страховиків не страхують транспортні засоби від крадіжки. У разі прийняття такого ризику застосовують великі розміри франшизи. Цей ризик має свої особливості. Ризик крадіжки транспортного засобу залежить

насамперед від престижності автомобіля, місця його зберігання, наявності охоронного пристрою та сигналізації, терміну експлуатації. Середній тариф за цим ризиком становить 5-7 %.

Стихійні лиха завдають значних збитків власникам транспортних засобів. Значне місце в цьому питанні посідає регіон експлуатації транспортного засобу. Тариф від стихійного лиха не перевищує 1 %.

Обмеження умов страхування автомобільного транспорту:

- не приймаються на страхування легкові автотransпортні засоби та причепа до них, термін експлуатації яких перевищує 10 років;
- не приймаються на страхування від угона легкові автотransпортні засоби всіх марок, не обладнані запобіжними пристроями проти крадіжок;
- не береться під страховий захист багаж;
- не береться під страховий захист автомобільне скло транспортних засобів, що має будь-яке пошкодження і дефекти;
- не відшкодовуються збитки у випадку пошкодження (знищення) шин автотransпортних засобів та шин, встановлених на причепах до них, які пошкоджені внаслідок руху і не спричинили ДТП;
- крадіжки коліс, якщо це сталося окремо від крадіжки автомобіля.

Страховик здійснює добровільне страхування автотransпортних засобів.

До страхових ризиків відносять:

- пошкодження, знищення об'єкта страхування внаслідок аварії та інші пошкодження, що сталися в процесі руху;
- пошкодження, знищення об'єкта страхування внаслідок протиправних дій третіх осіб при його знаходженні у будь-якому місці, на стоянці, що охороняється, чи у гаражі;
- пошкодження, об'єкта страхування внаслідок стихійного лиха, падіння дерев, нападу тварин, а також пожежі чи вибуху в автотransпортному засобі;

– викрадення автотранспортного засобу на стоянці, що охороняється, у будь-якому місці чи гаражі.

До страхових випадків не відносять ситуації у яких було зафіксовано:

- використання автотранспортного засобу заздалегідь відомому страхувальнику в несправному стані;
- управління автотранспортним засобом особою, котра не має посвідчення водія або посвідчення водія відповідної категорії;
- передача транспорту в управління особі, що перебуває у стані алкогольного, наркотичного, токсичного сп'яніння;
- управління автотранспортним засобом страхувальником, що перебуває в стані алкогольного, наркотичного, токсичного сп'яніння;
- порушення правил експлуатації автомобільного засобу при перевезенні вогнебезпечних матеріалів;
- участь автомобіля у гонках;
- наїзд на гострі предмети;
- варіння, сушіння чи інші види горячої обробки автомобіля;
- знос протекторів шин понад норму;
- поганий стан проїжджої частини дороги; військові дії, – народні збурення, політичні конфлікти.

Види автостраховання: повне страхування, страхування цивільної відповідальності, страхування „автокаско”, транзитне страхування транспортних засобів, страхування трейлерів, страхування водіїв транспортних засобів та пасажирів, страхування вантажів у внутрішніх перевезеннях та експортно-імпортних вантажів, страхування від нещасних випадків при ДТП.

Повне страхування тобто страхування від усіх ризиків. Цей вид страхування надає найбільш широке страхове покриття. Воно передбачає відшкодування страхувальнику збитків, викликаних втратою або пошкодженням транспортного засобу. *Страховання цивільної відповідальності.* покриває матеріальну відповідальність страхувальників за

смерть або фізичні травми третім особам у результаті ДТП на автомобільних дорогах.

Страховання „автокаско” передбачає страховий захист від будь-яких збитків, що можуть виникнути у результаті пошкодження, повної загибелі або втрати автотранспортного засобу або окремих його частин при настанні зумовлених у страховому полісі випадків. Страховання може здійснюватися на умовах повного або часткового „автокаско”.

При страхуванні автотранспортних засобів на умовах повного „автокаско” власнику транспортного засобу надається страховий захист від збитків, що виникли у результаті пошкодження об’єкту, що застраховано внаслідок аварії, зіткнення з будь-яким іншим предметом, пожежі, самозаймання, вибуху, дії непереборної сили або стихійного лиха, крадіжки, інших протиправних дій третіх осіб та ін. за винятком збитків, що мають експлуатаційний характер.

При страхуванні автотранспортних засобів на умовах часткового „автокаско” страхове покриття надається звичайно у випадках пожежі, вибуху двигуна, протиправного викрадення, пошкодження транспортного засобу при викраденні, бій скла, стихійне лихо та ін.

При страхуванні „автокаско” діє умова добровільної, а інколи й обов’язкової участі страховика у відшкодуванні збитків або так звана „франшиза”. В цьому разі страхове відшкодування зменшується на величину власної участі страховика і припускає звільнення страховика від відшкодування збитків, не що перевищують певного розміру, наприклад, 5-10 % страховий суми.

Транзитне страхування транспортних засобів передбачає укладання договору страхування на термін до 30 днів при купівлі транспортного засобу для забезпечення страхового захисту на час переганяння автомобіля до місця призначення. Страховання автомобілів при їхньому ремонті, паркуванню і гаражному зберіганні. Власники автотранспортних майстерень, гаражів і

паркувальних стоянок несуть відповідальність за цілісність автомобілів своїх клієнтів.

При страховому випадку страховики відшкодовують витрати по переміщенню автомобіля до ремонтної майстерні і доставці його страховику після ремонту. При крадіжці або пошкодженні автомобіля в гаражі або на стоянці страхове відшкодування одержує власник гаражу або стоянки.

Страхування вантажів один з найпоширеніших видів страхових операцій. Цей вид страхування виник дуже давно, тому на даний час розвиваються лише ті види страхування вантажів, що найповніше враховують інтереси учасників страхових взаємовідносин і найбільше відповідають сучасним вимогам господарювання. Об'єктом страхування є вантаж, перевезення якого зумовлюється економічними взаємовідносинами сторін.

Страхування водіїв автотранспортного засобу і пасажирів від нещасних випадків. За цим страхуванням страхувальник виплачує страхову суму якщо внаслідок ДТП спричинено поранення або каліцтво, настала тривала або постійна втрата працездатності, або смерть застрахованого.

За згодою сторін у договір страхування від нещасних випадків можуть бути також включені:

- додаткове страхування тимчасової непрацездатності, викликаної автоаварією;
- додаткове страхування медичних видатків, викликаних автоаварією.

При настанні часткової постійної або тривалої втрати працездатності страхувальник виплачує частину страховий суми у відповідності з відсотком, на який знизилася працездатність страхувальника. У випадку настання повної, постійної або тривалої втрати працездатності, а також у разі смерті особи, що застрахувалася виплачується страхова сума, передбачена договором страхування.

Залізничний транспорт має особливі умови страхування. Дальність відстані, на яку перевозиться вантаж, особливі властивості вантажу, руйнівні

явища природи, людський фактор призводять до того, що засобів попередження можливих збитків від втрати чи пошкодження вантажу, які вироблені практикою перевезень, виявляється недостатньо. Також втрата чи пошкодження вантажів іноді виникає по вині залізниці. Законодавство, що регулює залізничні перевезення вантажів, імперативно встановлює обмежену відповідальність залізниці за втрату чи пошкодження вантажу. Масовість залізничних перевезень вимагає вирішення питання про доцільність впровадження у практику разом із договорами страхування вантажу, також і договорів страхування відповідальності перевізника (залізниці) перед вантажовласниками за втрату чи пошкодження вантажу. Для перевезення особливо цінних вантажів (комп'ютерів, аудіо- та відеотехніки, грошей, цінних паперів, ювелірних виробів) більш придатними є поштові вагони завдяки наявності купе, де можна розмістити охорону.

Вантажі, що перевозяться під охороною в контейнерах та залізних вагонах, часто беруть на страхування з відповідальністю за всі ризики. Обсяг відповідальності може бути розширений або звужений відповідно як в автомобільних перевезеннях. Вантажі, які незручно красти частинами (сировина, ліс, устаткування, труби), звично перевозяться на відкритих платформах. Такі вантажі або не страхують взагалі, або на умовах „без відповідальності за пошкодження, окрім випадків загибелі”, що не включають відповідальності за крадіжку і відшкодовують збитки в разі повного зникнення вантажу.

Розмір збитку, що стався внаслідок страхової події, визначається представником страховика за участю страхувальника. Згідно з поширеним у світовій практиці порядком представниками страхових компаній є аварійні комісари. Середні значення тарифних ставок при перевезенні контейнерами та упаковками, що застосовуються у Західній Європі становлять 0,1-0,2 % від вартості вантажу. Слід пам'ятати, що ступінь ризику визначається за конкретних обставин, як у внутрішніх так і міжнародних перевезеннях, причому на прийняття рішення істотно впливає можливість передати вантаж

на перестраховання. У внутрішніх перевезеннях відповідальність зумовлюється рамками сум, що зазначаються у товаросупровідних документах (накладних).

Водний транспорт, як найдавніший вид транспорту має свої традиції страхування. Перший страховий поліс було виписано в 1347 р. у середньовічній Італії для морського перевезення. Страхування водного транспорту здійснюється з дотриманням основних правових документів:

- усі питання, що стосуються страхування, визначені Законом України „Про страхування”;

- законодавчим документом України в галузі морського страхування є Кодекс торговельного мореплавства України 1995 р.;

- основоположним документом морського страхування є Закон Великої Британії „Про морське страхування” 1906 р.

У Кодексі торговельного мореплавства України передбачено наступні розділи, що стосуються страхування: – розділ I „Договір морського страхування” частини VIII „Морське страхування” розглядаються основні розділи договору морського страхування;

- розділі IX „Надзвичайні морські події” частини VIII „Морське страхування” розглядаються питання загальної та часткової аварії, порятунку, зіткнень суден і забруднення довкілля, які безпосередньо пов’язані з морською страховою тематикою;

- розділі XI „Межі відповідальності судновласника” частини X „Відповідальність сторін” є положення, що стосуються страхування відповідальності.

Договір морського страхування – це договір, згідно з яким страховик бере на себе зобов’язання відшкодувати страхувальнику морські збитки в порядку й розмірі, що передбачені договором.

Об’єкти морського страхування. У правових документах немає єдиного підходу до визначення об’єктів морського страхування. Наприклад, у Законі говориться, що договір може поширюватися на внутрішні водні шляхи

та на перевезення суходолом, якщо останні є частиною морського перевезення, а Кодекс охоплює тільки будь-які пов'язані з мореплаванням майнові інтереси, тобто має вузьку сферу дії. Необхідно дотримуватися розширеного тлумачення сфери морського страхування, спираючись на практику Ллойда, де всі види страхування чітко поділяються на морські і не морські.

Термін „морське страхування” комплексне поняття, яке охоплює види страхування, що традиційно належать як до страхування майна, так і до страхування відповідальності. Окрім того, у морському страхуванні наявні індивідуальні зобов'язання судновласників.

У зв'язку із тим, що у транспортуванні морем бувають участь багато учасників, то кожний старається укласти свій договір страхування, наприклад, вантажовідправник, вантажоодержувач, судновласник, судовий менеджер, фрахтовий брокер, фрахтувальник, стивідори, оператори, портові служби, лоцмани, судові агенти, страхові агенти та ін. Практично в кожного учасника транспортного ланцюжка може бути свій договір страхування.

Страхування каско суден (СКС) – вид морського страхування, що забезпечує захист судновласників та інших осіб, що пов'язані з експлуатацією суден, надалі „судновласників”, від ризиків заподіяння збитків через загибель належних їм суден. Умови та правила страхування, обсяг покриття, що надається за договором СКС, докладно визначається відповідними умовами страхування. У міжнародній практиці єдиних умов морського страхування не існує. У Східній Європі велика частина умов базується на Правилах страхування суден Індержстраху в редакції 1986 року, які було розроблено з урахуванням досвіду СКС на провідних страхових ринках світу.

Авіаційне страхування – це комплекс майнового, особистого страхування та страхування відповідальності, яка впливає з експлуатації повітряного транспорту і захищає майнові інтереси юридичних та фізичних осіб у разі настання страхових подій, визначених договором страхування або

чинним законодавством.

Розрізняють обов'язкове та добровільне авіаційне страхування. Обов'язковість низки авіаційних видів страхування зумовлена міжнародними Конвенціями з цивільної авіації, до яких приєдналася Україна, та вітчизняними законодавчими актами. Воно поширюється на усіх авіаперевізників України як на території нашої країни, так і за її межами.

Добровільне авіаційне страхування – це страхування майна та страхування відповідальності різних підприємств і організацій, котрі беруть участь у функціонуванні цивільної авіації.

Особливості проведення авіаційного страхування. Порядок та умови проведення авіаційних видів страхування є специфічними і зумовлені такими чинниками:

- авіаційне страхування передбачає особливі майнові ризики;
- значний розмір страхових сум вимагає узгодження дій страховиків і перестраховиків;
- авіаційні ризики можуть тягти за собою катастрофічні та кумулятивні збитки;
- авіаційне страхування тісно пов'язане з міжнародним страховим ринком;
- авіаційне страхування регулюється як національним, так і міжнародним правом;
- для проведення операцій з авіаційного страхування потрібна розвинена спеціалізована інфраструктура;
- авіаційні ризики висувають високі вимоги до професійної підготовки фахівців, які здійснюють їх страхування.

Отже, авіаційне страхування є досить складним за своєю суттю, а його реалізація потребує від страховика особливого підходу. Для здійснення авіаційного страхування компанія повинна відповідати певним вимогам.

Законодавча база авіаційного страхування. Правове забезпечення цього виду страхування дуже різноманітне. Воно містить норми міжнародних

угод та Конвенцій, до яких приєдналась Україна, нормативні акти міжнародних організацій цивільної авіації, членом яких є Україна (ІКАО, ІАТА); норми внутрішніх законодавчих актів, що регулюють діяльність як цивільної авіації, так і страхування.

Зауважимо, що в авіаційному страхуванні обов'язковою з погляду міжнародних вимог є лише відповідальність повітряного перевізника перед третіми особами, пасажирями, власниками багажу, вантажу та пошти. В Україні обов'язковість страхування повітряних суден та членів екіпажу встановлено лише внутрішнім законодавством. Обов'язковість авіаційного страхування визначена міжнародними Конвенціями цивільної авіації, до яких приєдналась Україна, Повітряним Кодексом (ст. 103), Законом України „Про страхування” та Постановою КМУ „Про порядок та умови проведення обов'язкового авіаційного страхування № 1083 від 13.07.1998 р.

У 2000 р. було прийнято Монреальську Конвенцію, де зроблено першу спробу об'єднати всі попередні та застарілі вимоги міжнародних конвенцій, що регулюють авіаційне страхування. Україна приєдналася до Монреальської Конвенції, але ще не ратифікувала її.

Щодо відшкодування збитків пасажирам важливо пам'ятати, що ліміти відповідальності в різних країнах неоднакові. Наприклад, в Україні цей ліміт становить не менш як 20000 дол. США за кожен особу, у країнах Європейського союзу не менш як 100000 дол., а у США, Канаді, Японії немає обмежень. Необмежений ліміт відповідальності означає, що особа, яка потерпіла від авіаційної події, може подати позов на необмежену суму, і він може бути визнаний судом.

Відповідальність за багаж здебільшого встановлюється 1 дол. США за 1кг, а за вантаж 20 дол. США за 1кг. Тому страхування цього виду може здійснюватись як з визначенням лімітів відповідальності окремо за одного пасажира, за 1кг багажу або вантажу та окремо перед третіми особами. У практиці при страхуванні цього виду дуже часто застосовують так званий єдиний комбінований ліміт, загальна максимальна страхова сума (страхове

відшкодування), що може сплатити страховик за сукупністю позовів третіх осіб, пасажирів, вантажовласників за одним страховим випадком.

7.3. Договір та умови транспортного страхування

Договір страхування є угодою між страховиком і страхувальником, за яким страхувальник зобов'язується сплатити страхові внески у встановлені терміни, а страховик у випадку настання страхового випадку зробити страхову виплату страхувальнику або іншій особі, в користь якої укладений договір страхування. Договір страхування може містити й інші умови, що визначаються за згодою сторін, і повинен відповідати загальним умовам передбаченим цивільним законодавством України.

До найбільш істотних умов договору страхування можна віднести:

- визначення події, що загрожує майновим інтересам особи, що розглядається сторонами як страховий випадок;
- майновий інтерес, характер якого є підставою для віднесення того або іншого договору страхування до особистого, майнового або страхування відповідальності;
- страхова сума це грошовий вираз, виходячи з якого встановлюються розміри страхового внеску і страхової виплати;
- термін сплати і розмір страхового внеску;
- термін початку дії договору страхування і його припинення.

Договір страхування окрім загальних умов, які визначають його правовий захист, повинен також опиратися на взаємоповагу та повну довіру сторін. Страхувальник повинен відноситися з довірою до страховика і зобов'язаний повідомити страховика про збільшення ризику об'єкту, про спеціальні мотиви страхування, приховані дефекти майна та ін.

Страхувальник, що не виконав вимог, може позбавитися відшкодування збитку при настанні страхового випадку або отримати лише ту частину страхового відшкодування, що охоплена оплаченою страховою сумою, у випадку приховування даних про фактичний стан майна.

Окрім того, договір страхування містить так зване „застереження про відчуження”, тобто умова припинення чинності договору страхування у випадку зміни страхового інтересу у власника застрахованого майна. Якщо відбулася зміна юридичного ставлення власника до застрахованого майна до передбаченої у договорі страхової події, та будь-яка вимога про відшкодування збитків за даним страховим полісом не буде мати юридичної сили за винятком випадку смерті страховика.

Передача прав на страховий поліс іншій особі без попереднього повідомлення про це страховій компанії вважається недійсною. Страхова компанія може зупинити або припинити чинність договору страхування, а також застосувати інші санкції, якщо страховик подав недостовірні відомості або порушив умови страхування. Таким чином, договір страхування є самостійним видом громадянсько-правових угод.

Договір страхування транспортних засобів, цивільної відповідальності і страхування від нещасних випадків пасажирів та водія здійснюється на підставі письмової заяви страхувальника або його представника на термін не більше одного року. В заяві на страхування вказують такі дані:

- реквізити страхувальника (прізвище або найменування організації);
- країна постійного перебування;
- повна адреса в країні, яка зазначена у договорі страхування;
- номери телефону, факсу.

Окрім того, страхувальник повинен надати дані, що характеризують транспортний засіб, а саме: марку, модель, кількість дверей, колір, реєстраційний номер, номер шасі, двигуна, рік випуску, потужність і об'єм двигуна, вартість транспортного засобу і додаткового обладнання. Необхідно вказати чи здається транспортний засіб в оренду. У міжнародній практиці подається страховий сертифікат на транспортний засіб з наступними даними:

- марка і реєстраційний номер транспортного засобу;– ім'я одержувача полісу;
- дата початку страхування;

- дата закінчення терміну страхування;
- особи, котрі мають право управління транспортним засобом.

Сертифікат підлягає поверненню страховий компанії при припиненні договору страхування.

В окремих випадках при підписанні договору страхування страховим агентом видається страховий документ ковер-нот.

Ковер-нот – це документ виданий страховим посередником, що підтверджує підписання договору страхування.

Страхові поліси оформляють страховики з однозначним трактуванням умов страхування. Поліс повинен також містити вимоги і порядок дій щодо ліквідації збитків і виплаті страхового відшкодування страхувальнику. При настанні страхового випадку страховик зобов'язаний повідомити письмово страховика. Страховик зобов'язаний оплатити повністю страхувальнику страхове відшкодування при повній загибелі або втраті об'єкту страхування. За угодою сторін страхове відшкодування може бути оплачене частково у сумі, яка необхідна для відновлення або ремонту об'єкту страхування. Страховик має право у будь який здійснювати інспектування й огляд об'єкту страхування. Зміна умов страхування, включення у страхову виплату додаткових об'єктів або збільшення страхового ризику у період чинності страхового договору здійснюється за допомогою індосаменту.

Індосамент – це спеціальний додаток до страхового полісу про зміну розміру страхової суми, страхового платежу або припинення чинності договору страхування. Договір страхування припиняється у наступних випадках:

- закінчення терміну дії;
- виконання страховиком зобов'язань перед страхувальником по договору в повному обсязі;
- несплати страхувальником страхових внесків у встановлені договором терміни;

- ліквідації страховика, що є юридичною особою, або смерті страхувальника, що є фізичною особою;
- ліквідації страховика у порядку, встановленому законодавчими актами України;
- прийняття судом рішення про визнання договору страхування недійсним;
- в інших випадках, передбачених законодавчими актами України.

Договір страхування може бути також припинений достроково на вимогу страховика або за згодою сторін. Про намір дострокового припинення договору страхування сторони зобов'язані повідомити один одного не менше ніж за 30 днів до дати припинення договору страхування.

Повідомлення про дорожньо-транспортну пригоду. Згідно умов страхування страхувальник або його представники зобов'язані повідомити про це страхову компанію і надати такі документи:

- оригінал страхового поліса;
- оригінал товаротransпортної накладної;
- рахунок-фактуру – аварійний сертифікат, акт-повідомлення, акт експертизи і ін.;
- розрахунок нанесеного збитку. Питаннями транспортного страхування займаються вітчизняні та міжнародні організації, наприклад: автомобільному „Інгострах”, „Оранта”; залізничному „Інтер-поліс”; авіаційному „Кий Поліс”; морському „Інгострах”, „Морполіс”.

В 1874 р. в Берліні створено Міжнародний союз морського страхування (МСМС), який успішно функціонує на міжнародному страховому ринку і захищає інтереси морських перевізників. В 1934 р. в Амстердамі створено Міжнародний союз авіаційних страхувальників (МСАС), який здійснює захист інтересів міжнародних авіаційних перевізників, сприяє розвитку страхування, обміну інформацією, документами, уніфікації правил страхування безпеки цивільної авіації.

В договорах страхування вказують випадки, коли страховик звільняється від виплати страхової премії:

- за необережність або навмисність дій страхувальника;
- за збитки, завдані властивостями самого багажу, невідповідність упакування;
- за збитки від недостачі вантажу при цілісності упакування.

7.4. Страхування валютних ризиків

Валютний ризик є одним з найважливіших чинників зовнішньоекономічної діяльності. Валютні ризики властиві не тільки суб'єктам зовнішньоекономічних відносин, а також банківській системі, державним установам, приватним особам котрі мають валютні рахунки. Непередбачувані коливання валютних курсів ведуть до прямих втрат одних суб'єктів зовнішньоекономічних відносин і прибутків інших. У валютно-фінансових відносинах можна виділити державні поведінкові ризики, курсові валютні ризики, банківські валютні ризики, платіжні валютні ризики [78, 104].

Державні поведінкові ризики – це ризики що можуть бути спричинені нестабільністю економіки та політичної системи держави, які дуже важко передбачити.

Курсові валютні ризики – це загроза валютно-фінансових втрат у результаті зміни курсів валют під час виконання зовнішньоекономічного контракту. Такі втрати виникають у випадках: зміни курсу валюти ціни відносно валюти платежу; зміни курсу валюти платежу відносно національної валюти; падіння купівельної спроможності валюти платежу.

Якщо валюта ціни і валюта платежу не збігається, експортер зазнає збитків при зниженні курсу валюти ціни відносно валюти платежу, оскільки він отримує менший грошовий еквівалент зафіксованої у контракті вартісної величини. Аналогічним буде валютний ризик для кредитора. Для імпортера і боржника валютні ризики виникають при підвищенні курсу валюти ціни

відносно валюти платежу, оскільки для її купівлі необхідно витратити більше національної валюти. У разі збігу валюти ціни і валюти платежу валютний ризик експортера виникає при девальвації валюти контракту відносно його національної валюти. І навпаки, імпортер зазнає збитків, якщо відбувалася ревальвація валюти договору відносно своєї національної валюти.

Банківські валютні ризики пов'язані з можливими втратами через його недостатню фінансову стабільність, неналежну організацію управління банком. На діяльність банку, як фінансової установи, впливає багато чинників: навколишнє політичне, економічне, конкурентне середовище, акціонери, професіоналізм персоналу, технічне оснащення тощо. З метою контролю за банківськими ризиками банки встановлюють нормативи та ліміти, які постійно аналізуються та відстежується інформація про фінансовий стан банків, постійно підвищують кваліфікацію співробітників.

Аналіз банківських балансів дає змогу оцінити ліквідність і платоспроможність банку та передбачити можливе погіршення його позицій.

Платіжні валютні ризики пов'язані з відмовою або нездатністю партнера з економічних причин країни імпортера здійснити платіж відповідно до домовленості чи з нездатністю країни експортера повернути авансові платежі. Держава може встановлювати обмеження як на переказ коштів, так і на їх конвертацію в інші валюти. Подібні обмеження можуть призвести до того, що банк експортера не отримає валютних коштів, а банк імпортера не здійснить переказу коштів на покриття або авансовий платіж у цій валюті. При цьому самі контрагенти здатні виконувати свої зобов'язання за контрактом. З метою страхування ризику непереказу грошових коштів необхідно вивчити рейтинг країни, врахувати існуючі валютні обмеження і правила валютного огулювання в країні контрагента. При оцінюванні доцільності та ризикованості кожної торговельної операції контрагенти, крім ризику країни, валютного і банківського ризиків, оцінюють ризик свого партнера, тобто ризик неплатежу або ризик невиконання умов контракту.

Ризик неплатежу виникає для експортера, якщо імпортер неспроможний або не бажає здійснити платіж за контрактом. З іншого боку, якщо імпортер зробив авансовий платіж, то він ризикує, бо у разі невиконання контракту експортер може не повернути аванс. Як ефективні заходи зі страхування ризику неплатежу контрагентам доцільно вживати таких заходів: перевіряти інформацію про репутацію, кредитоспроможність партнера, рівень менеджменту, конкурентоспроможність товару; наполягати на виставленні платіжної гарантії, авансової гарантії, перевіряючи при цьому надійність і міжнародний авторитет гаранта; включати до контракту умов, які передбачають застосування штрафних санкцій.

Ризик невиконання умов контракту полягає у невиконанні сторонами умов контракту. Зокрема, імпортер може відмінити або в односторонньому порядку змінити замовлення. Експортер з технічних або фінансових причин може не виконати замовлення або виконати його з порушенням термінів і умов поставки, кількості товару, його якості, асортименту, упакування, умов транспортування тощо. Для страхування ризику невиконання контракту підприємствам необхідно включати до контракту умови, що передбачають фінансову відповідальність сторін за його невиконання, а також активно застосовувати банківські гарантії виконання зобов'язань.

Найбільшою мірою валютні ризики стосуються експортерів та імпортерів готових виробів, особливо машин та обладнання, оскільки такі контракти, як правило, укладаються на умовах відстрочки платежу. Таким чином, чим більший період між підписанням контракту і здійсненням платежу, тим вища вірогідність валютних коливань і гостріша необхідність запобігання валютним ризикам. У міжнародній практиці застосовуються різні *підходи до страхування валютних ризиків*: односторонні дії одного з контрагентів; взаємна домовленість контрагентів угоди; операції страхових компаній або банків.

У зовнішньоекономічних відносинах застосовують різні методи та способи зниження валютних ризиків:

– *правильного вибору валюти ціни контракту*. Підприємства можуть знизити свій валютний ризик за умови правильного вибору валюти ціни контракту, а також валюти платежу у разі їх неспівпадання. Для експортера вигідно встановлювати ціну контракту у „твердій” валюті, курс якої стабільний або має тенденцію до зростання. Для імпортера вигідна „плаваюча ” валюта, курс якої постійно знижується;

– *випередження та відставання термінів платежів*. У світовій практиці застосовується спосіб випередження та відставання термінів платежів. Сутність цієї тактики полягає у маніпулюванні термінами розрахунків: дострокова оплати товарів і послуг при очікуваному підвищенні курсу валюти платежу або, навпаки, затримка платежу при прогнозованому падінні її курсу. Можливість дострокової оплати, а також розмір пені за несвоєчасну оплату фіксується у контрактах;

– *збалансованість грошових вимог і зобов'язань*. Збалансованість грошових вимог і зобов'язань, або приведення у відповідність валютних доходів та витрат. Цей метод часто використовується підприємствами, які укладають велику кількість міжнародних угод. Укладаючи угоди, банки повинні вибирати ту валюту, яка допоможе повністю або частково закрити відкриті валютні позиції, які вже має клієнт. Це можливо при одночасному підписанні контрактів на експорт та імпорт у тій самій валюті з приблизно рівними термінами виконання. Якщо ж підприємство займається одним видом діяльності, то більш доцільно укласти контракти з використанням різних валют, курси яких змінюються у протилежних напрямках;

– *валютних застережень*. Спеціальних умов, що включаються до контракту і передбачають перегляд суми платежу у тій самій пропорції, в якій передбачається зміна курсу валюти платежу відносно валюти застереження. При цьому методі валюта платежу ставиться у залежність від стійкішої валюти застереження. У міжнародній торгівлі розрізняють прямі, непрямі та багатовалютні застереження.

Якщо ціна товару зафіксована в одній з найбільш поширених у міжнародних розрахунках валют, а платіж передбачений в іншій грошовій одиниці, тоді застосовується непряме валютне застереження, тобто в контракті вказується курс перерахунку однієї валюти до іншої на день проплати.

У разі, коли валюта ціни і валюта платежу збігаються, а розмір суми платежу залежить від зміни курсу валюти розрахунків відносно іншої стабільної валюти, застосовується пряме валютне застереження.

Багатовалютні застереження коригують суму грошових зобов'язань залежно від зміни середньоарифметичного курсу кількох валют.

– *комбінованих валютно-цінових застережень*. Застосовується для регулювання суми платежу залежно від зміни як товарних цін, так і валютних курсів. При цьому якщо ціни і курси змінюються в одному напрямку, то сума зобов'язання перераховується на найбільший відсоток відхилення, якщо напрямки їх динаміки не збігаються, то сума платежу змінюється на різницю між такими відхиленнями.

– *хеджування*. Банки, страхові та фінансові компанії активно застосовують хеджування як метод створення зустрічних вимог і зобов'язань в іноземній валюті. До найбільш поширених методів хеджування можна віднести форвардні та опціонні валютні угоди;

– *обліково-дисконтних операцій* у яких банк бере на себе не тільки ризик валютних коливань, а й ризик неплатоспроможності боржника. Ці операції здійснюють як у формі документарного акредитиву з відстрочкою платежу, так і застосуванням простого або переказного векселя, авальованого банком. Набули поширення операції з дисконтування векселів, або форфейтинг, сутність яких полягає у перевідступленні банку права вимоги заборгованості в іноземній валюті в обмін на негайну виплату банком відповідної суми у національній або іноземній валюті. При цьому банк зараховує підприємству суму вимоги за відрахуванням відсотка (дисконту). Дисконтування векселів здійснюють в угодах з довгостроковим відстроченням платежу.

У зовнішньоекономічних відносинах виникають інші види ризиків, наприклад, ризик втрати або пошкодження товару при транспорткуванні (транспортний ризик), ризик втрати документів (поштовий ризик), проблеми з митницею (митний ризик) тощо. Для страхування подібних ризиків удаються до послуг приватних страхових компаній.

Політика валютного регулювання – це механізм застосування державою валютних обмежень і валютного контролю з забезпечення дотримання резидентами та нерезидентами валютного законодавства. Основним документом, який встановлює режим здійснення валютних операцій на території України, визначає загальні принципи валютного регулювання, повноваження державних органів і функції банків та інших кредитно-фінансових установ України в регулюванні валютних операцій, права й обов'язки суб'єктів валютних відносин, порядок здійснення валютного контролю, відповідальність за порушення валютного законодавства є Декрет Кабінету Міністрів України „Про систему валютного регулювання і валютного контролю” від 19.02.1993 р. Головним органом валютного контролю в Україні є Національний банк України, який здійснює контроль за виконанням правил регулювання валютних операцій на території України і забезпечує виконання уповноваженими банками функцій щодо здійснення валютного контролю.

До сфери валютного контролю належать валютні операції, які здійснюються резидентами України і нерезидентами на її території, а також зобов'язання щодо декларування валютних цінностей та іншого майна резидентів, що перебувають за межами України.

Контрольні питання

1. Особливі та необхідність транспортного страхування.
2. Сутність транспортних ризиків та їх характеристика.
3. Основні відмінності між страховими умовами „каско” і „карго”.
4. Сутність транспортного страхування та сторони страхового процесу.
5. Об'єкти, види страхування та їх характеристика.
6. Особливості автомобільного страхування.
7. Особливості залізничного страхування.
8. Особливості морського страхування.

9. Особливості авіаційного страхування.
10. Назвіть основні обмеження умов автомобільного страхування.
11. Страхіві ризики та страхові випадки в автомобільних перевезеннях.
12. Назвіть види автомобільного страхування та їх характеристика.
13. Назвіть основні розділи договору транспортного страхування.
14. Юридично-правові наслідки невиконання страховальником договору страхування.
15. Назвіть випадки та порядок передачі прав на страховий поліс.
16. Назвіть умови припинення дії страхового договору.
17. Порядок повідомлення страховика про дорожньо-транспортну пригоду.
18. Основні страхові компанії України та принципи їх діяльності.
19. Назвіть основні функції Міжнародних страхових організацій морського страхування (МСМС) та авіаційного страхування (МСАС).

ЗАВДАННЯ для написання рефератів

1. Сутність, предмет та правова основа зовнішньоекономічного права.
2. Джерела та зміст зовнішньоекономічного права.
3. Правова оцінка об'єктів та суб'єктів зовнішньоекономічних відносин.
4. Сутність і умови застосування автономії волі сторін, застосовного права та правил імперативного характеру у зовнішньоекономічних контрактах.
5. Умови застосування правового захисту суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.
6. Порядок розгляду арбітражних спорів та регламент арбітражного суду.
7. Застосування арбітражного застереження та умови арбітражної угоди.
8. Види відповідальності та умови застосування майнової відповідальності у зовнішньоекономічній діяльності.
9. Найбільш поширені порушення при виконанні зовнішньоекономічних контрактів.
10. Сутність та економічна оцінка митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
11. Функції митного тарифу та порядок його застосування.
12. Основні економічні ефекти від застосування митно-тарифного регулювання.
13. Мета та порядок застосування Гармонізованої системи опису та кодування продукції?
14. Значення та принципи побудови ТН ЗЕД України?
15. Економічна сутність мита у зовнішньоекономічних операціях та вплив мита на ціноутворення.
16. Принципи класифікації мита та порядок його застосування у зовнішньоекономічних операціях.
17. Сутність та економічний зміст нетарифного регулювання.
18. Економічні передумови застосування нетарифного регулювання.
19. Принципи та ознаки класифікації нетарифних методів регулювання.
20. Порядок застосування нетарифних механізмів впливу на зовнішньоекономічні операції.
21. Розкрити сутність та механізми валютно-фінансового регулювання.
22. Сутність державної девізної та дисконтної валютної політики.
23. Форми валютних розрахунків за зовнішньоекономічними контрактами.
24. Страхування транспортних перевезень у зовнішньоекономічних відносинах на умовах «каско» і «карго».

25. Структура та зміст страхового договору зовнішньоекономічної операції.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ за роздіом 2

1. Зовнішньоекономічне право – це:

- а) сукупність норм, які регулюють зовнішньоторговельні відносини;
- б) сукупність норм різної галузевої приналежності, які регулюють відносини, що складаються з приводу здійснення зовнішньоекономічної діяльності;
- в) сукупність норм, які регулюють міжнародні правові відносини.

2. Джерела міжнародного економічного права – це:

- а) форма регламентації зовнішньоекономічних відносин між суб'єктами міжнародного права, створених узгодженим волевиявленням на встановлення правових взаємовідносин на основі угоди;
- б) форма регламентації зовнішньоторговельних угод;
- в) правила встановлення економічних відносин між суб'єктами господарювання;

3. Які правові основи міжнародного економічного права зазначені у статуті міжнародного суду ООН?

- а) Міжнародні договори про спільну діяльність.
- б) Доктринні теоретичні основи права.
- в) Міжнародні договори про спільну діяльність, міжнародні правові звичаї, загальні принципи права, міжнародні судові рішення, доктринні теоретичні основи права.

4. Яке основне завдання правового регулювання зовнішньоекономічних відносин?

- а) забезпечення ефективності зовнішньоекономічних операцій;
- б) створення сприятливих умов для реалізації економічних інтересів суб'єктів взаємовідносин;
- в) встановлення норм правового захисту та поведінки суб'єктів зовнішньоекономічних відносин.

5. Торговельне право (Lex mercatoria) це –

- а) міжнародна регламентація зовнішньоекономічних відносин;
- б) форма міжнародного державного регулювання;
- в) сукупність міжнародних правовідносин комерційного характеру, створених учасниками міжнародної торгівлі для регулювання їх взаємовідносин за міжнародними комерційними контрактами.

6. Національне законодавство про зовнішньоекономічну діяльність ґрунтується на таких джерелах правового регулювання:

- а) національних;
- б) міжнародних і національних;
- в) звичаєвих, міжнародних і національних.

7. Міжнародне законодавство про зовнішньоекономічну діяльність ґрунтується на таких джерелах правового регулювання:

- а) національних і міжнародних;
- б) міжнародних;
- в) звичаєвих, міжнародних і національних.

8. Звичаєве законодавство про зовнішньоекономічну діяльність ґрунтується на таких джерелах правового регулювання:

- а) національних, міжнародних, звичаєвих;
- б) звичаєвих;
- в) міжнародних і національних.

9. Застосовне право передбачає:

- а) вирішення спорів між суб'єктами зовнішньоекономічних відносин щодо втрати вантажу;
- б) права і обов'язки сторін щодо виконання умов зовнішньоекономічного контракту;
- в) пріоритетне право котре буде застосовуватися у взаємовідносинах між учасникамизовнішньоекономічного контракту.

10. Принцип автономії волі Сторін – це:

- а) підпорядкування умов зовнішньоекономічного контракту правопорядку країни-імпортера;
- б) свобода вибору підпорядкування зовнішньоекономічного контракту вибраному ними правопорядку;
- в) підпорядкування умов зовнішньоекономічного контракту правопорядку країни-експортера.

11. Що означають правила імперативного характеру?

- а) Обмеження Сторонами умов застосовного права;
- б) Застосування певних обмежень щодо автономії волі Сторін контракту.
- в) Використання „гнучкого” пристосування до права країни, з яким договір має найбільш тісний зв'язок.

12. Якими судовими органами розглядаються спори, що виникають між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності?

- а) Судами та господарськими судами України.
- б) Міжнародним комерційним арбітражним судом та Морською арбітражною комісією при Торгово-промисловій палаті України.
- в) Міжнародним комерційним арбітражним судом та Морською арбітражною комісією при Торгово-промисловій палаті України, судами та господарськими судами України, іншими органами, якщо це не суперечить чинному законодавству або передбачено міжнародними договорами України.

13. Арбітражна угода – це:

- а) угода сторін про передачу до арбітражу всіх або певних спорів, які виникли між ними;
- б) угода сторін про передачу до арбітражу всіх або певних спорів, які можуть виникнути між ними;
- в) угода сторін про передачу до арбітражу всіх або певних спорів, які виникли або можуть виникнути між ними у зв'язку з будь-якими конкретними правовідносинами, незалежно від того, мають вони договірний характер чи ні.

14. Відповідно до Закону України „Про зовнішньоекономічну діяльність” і Митного кодексу визначено таку відальність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності:

- а) майнова;
- б) кримінальна;
- в) майнова і кримінальна;
- г) майнова, кримінальна, адміністративна.

15. Мито – це

- а) Продаж товарів на ринках інших країн за цінами, нижчими від витрат виробництва для отримання конкурентних переваг;
- б) Державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції за допомогою тарифних інструментів;
- в) Плата за товар, який перетинає митний кордон;
- г) Перелік податкових ставок, які розташовані в порядку збільшення.

16. Адвалорне мито – це:

- а) мито, яке вводиться на основі односторонніх рішень органів державної влади країни;
- б) мито, яке нараховується у відсотках до митної вартості товарів
- в) мито, яким обкладаються експортні товари при випуску їх за межі митної території держави
- г) мито, ставки якого можуть змінюватися за рішенням органів державного управління

17. Специфічні мита – це:

- а) мита, які вводяться на основі односторонніх рішень органів державної влади країни;
- б) мита, які нараховуються у відсотках до митної вартості оподатковуваних товарів;
- в) мита, які накладаються на експортні товари при випуску їх за межі митної території держави;
- г) мита, які нараховуються у встановленому розмірі з фізичних характеристик товару.

18. Сезонні мита – це

- а) мита, які вводяться на основі односторонніх рішень органів державної влади країни;
- б) мита, ставки яких можуть змінюватись у встановлених органами державної влади випадках;
- в) мита, які застосовуються для оперативного регулювання міжнародної торгівлі продукцією сезонного характеру;
- г) мита, які нараховуються у встановленому розмірі з фізичної характеристики товару.

19. Антидемпінгові мита – це:

- а) особливий вид мита, що застосовуються у випадку ввезення на територію країни товарів за ціною нижчою, ніж їх ціна у звичайних операціях в країні експорту;
- б) мита, ставки якого можуть змінюватись у встановлених органами державної влади випадках;
- в) мита, які накладаються на імпорт тих товарів, при виробництві яких використовувалися субсидії;
- г) мита, які встановлюються на базі двосторонньої або багатосторонньої угоди.

20. Експортні мита – це:

- а) мита, які вводяться на основі односторонніх рішень органів державної влади країни;
- б) мита, якими обкладаються експортні товари при випуску їх за межі митної території держави;

в) мита, якими обкладаються імпортовані товари при випуску їх для вільного обігу на внутрішньому ринку країни;

г) поєднує у собі адвалерні і специфічні мита.

21. Імпортовані мита – це:

а) мита, які вводяться на основі односторонніх рішень органів державної влади країни;

б) мита, якими обкладаються експортні товари при вивезенні за межі митної території держави;

в) мита, якими обкладаються товари, що ввозяться за кордону для вільного обігу на внутрішньому ринку країни;

г) мита, якими обкладаються імпортовані товари, при виробництві яких використовувалися субсидії.

22. Транзитні мита – це

а) мита, якими обкладаються експортні товари при вивезенні за межі митної території держави;

б) мита, ставки яких можуть змінюватись за рішення органів державного управління;

в) мита, якими обкладаються імпортовані товари при ввезенні для вільного обігу на внутрішньому ринку країни;

г) мита, якими обкладаються товари, що перевозяться транзитом через територію певної країни.

23. Компенсаційне мито – це:

а) відповідь на тариф, який застосував торговельний партнер;

б) особливий вид мита, що справляється у разі ввезення-вивезення на митну територію субсидованих товарів які можуть заподіяти шкоду національному товаровиробнику;

в) вид податку у відповідь на демпінг;

г) плата за товар, який перетинає митний кордон.

24. Демпінг – це:

а) продаж товарів на ринках інших країн за цінами, нижчими від витрат виробництва для отримання конкурентних переваг;

б) державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції за допомогою використання тарифних інструментів;

в) плата за товар, який перетинає митний кордон;

г) перелік податкових ставок мита.

25. За способом нарахування мита поділяють на:

а) сезонні, антидемпінгові, компенсаційні;

б) постійні, змінні;

в) специфічні, спеціальні;

г) адвалерні, специфічні, змішані.

26. Який із суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності зазнає збитків від введення імпортованого мита:

а) національний виробник;

б) держава;

в) митні органи;

г) споживачі.

27. Глобальна квота встановлюється:

- а) на експорт або імпорт певних товарів на певний період часу і не залежить від країни імпорту або експорту;
- б) на експорт або імпорт певних товарів на певний період часу і залежить від країни імпорту або експорту;
- в) встановлюється на експорт або імпорт певного товару на невизначений час і залежить від країни експорту чи імпорту.

28. До кількісних методів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності відносяться:

- а) квотування, ліцензування, добровільне обмеження експорту;
- б) внутрішні закупівлі, податки, технічні бар'єри;
- в) ліцензування, квотування, контингування.

29. Світова організація торгівлі (СОТ) у своїй діяльності:

- а) наголошує на необхідності повної ліквідації нетарифних бар'єрів регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- б) сприяє застосуванню нетарифних бар'єрів регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- в) забороняє застосування нетарифних бар'єрів регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

30. За класифікацією ЮНКТАД нетарифні заходи поділяються на:

- а) паратарифні, цінового контролю, фінансового контролю, автоматичного ліцензування, кількісні обмеження, монопольні заходи та технічні стандарти;
- б) технічні бар'єри, разові ліцензії, внутрішні закупівлі;
- в) внутрішні податки і збори, квоти, технічні бар'єри;
- г) внутрішні податки і збори, внутрішні закупівлі, технічні бар'єри.

31. За класифікацією СОТ нетарифні заходи поділяються на:

- а) державні пільги, митні та адміністративні вимоги, стандарти та технічні вимоги, торговельні бар'єри, податки та збори з імпорту;
- б) державні закупівлі, митні вимоги, стандарти та технічні вимоги, обмеження з експорту, податки та збори з імпорту;
- в) митні вимоги, технічні вимоги, торговельні бар'єри.

32. Які види ліцензій застосовують у зовнішньоекономічній діяльності?

- а) генеральні, відкриті, компенсаційні;
- б) генеральні, разові, відкриті (індивідуальні), антидемпінгові, компенсаційні, спеціальні;
- в) разові, генеральні, індивідуальні;
- г) разові, генеральні, компенсаційні, експортні, імпортні, автоматичні.

33. До способу розподілу ліцензій, який передбачає конкурсний продаж імпортних квот належить:

- а) відкриті аукціони;
- б) конкурс явних переваг;
- в) розподіл ліцензій на позаконкурсній основі.

34. За напрямом переміщення товару мита класифікуються на:

- а) антидемпінгове, компенсаційне, сезонне;
- б) експортне, імпортне, транзитне;

- в) автономне, конвенційне;
- г) адвалорне, специфічне, комбіноване.

35. Який із наведених документів відповідає поняттю експортна квота:

- а) дозвіл на вивезення товарів;
- б) дозвіл на ввезення товарів;
- в) ліцензія на експорт продукції в межах квоти;
- г) дозвіл на ввезення та вивезення товарів.

36. Дозвіл на експорт (імпорт) товару впродовж певного часу з визначенням його загального обсягу – це:

- а) відкрита ліцензія;
- б) індивідуальна квота;
- в) генеральна ліцензія;
- г) разова ліцензія.

37. Кількісне обмеження обсягів імпортованих товарів підтверджується:

- а) імпоротною ліцензією;
- б) імпоротною квотою;
- в) експортною квотою.

38. Хто реалізує валютну політику держави?

- а) Верховна Рада України;
- б) Кабінет Міністрів України;
- в) Національний банк України;
- г) Міністерство фінансів.

39. Назвіть основну функцію Національного банку України у сфері регулювання зовнішньоекономічної діяльності:

- а) здійснює валютну політику держави;
- б) затверджує нормативи розподілу валютної виручки підприємств;
- в) здійснює заходи щодо раціонального використання коштів державного валютного фонду;
- г) забезпечує контроль переміщення валюти через кордон.

40. Контроль за зберіганням і використанням валютних резервів здійснює:

- а) Національний банк України;
- б) Валютна Рада України;
- в) Верховна Рада України;
- г) Кабінет Міністрів України;
- д) Міністерство фінансів України.

41. Вкажіть який учасник зовнішньоторговельної операції виставляє акредитив?

- а) Покупець.
- б) Банк покупця.
- в) Банк експортера.
- г) Постачальник.

42. Для якої умови оплати за зовнішньоторговельною операцією відбувається передача товаророзпорядчих документів імпортеріві в момент оплати?

- б) Передплата.

- б) Акредитив.
- в) Інкасо.
- г) Відкритий рахунок.

43. Яка умова оплати є найбільш вигідна для імпортера?

- а) Інкасо.
- б) 100% аванс.
- в) Акредитив.
- г) Відкритий рахунок.

44. Яка умова оплати є найбільш вигідна для експортера?

- а) Інкасо.
- б) 100% аванс.
- в) Акредитив.
- г) Відкритий рахунок.

45. Як називається попередній платіж, здійснений імпортером, в рахунок постачання йому товарів?

- а) Авізо.
- б) Аккредитив.
- в) Акцепт.
- г) Аванс.

46. Назвіть функцію валютного контролю?

- а) Контроль за валютними операціями суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.
- б) Ізоляція внутрішнього ринку національної валюти від зовнішніх впливів.
- в) Контроль за діяльністю валютного ринку.

47. Валюта в якій встановлюється ціна товару в зовнішньоторговельному контракті називається:

- а) валюта платежу;
- б) валюта ціни;
- в) іноземна валюта;
- г) конвертована валюта.

48. Валютні застереження забезпечують зменшення валютних ризиків шляхом:

- а) введення у контрактах розділів „ціна товару” та „умови платежу”;
- б) встановлення плаваючого курсу ціни товару;
- в) встановлення різних валют ціни товару та валюти платежу.

49. Транспортне страхування в Україні здійснюється:

- а) виключно резидентами Фкраїни;
- б) резидентами України та нерезидентами котрі зареєстровані в Україні;
- в) нерезидентами котрі зареєстровані в Україні.

50. До найбільш істотних умов договору страхування можна віднести:

- а) страховий випадок, майновий інтерес;
- б) страхова сума, термін сплати і розмір страхового внеску;
- в) термін початку дії договору страхування і його припинення.
- г) страховий випадок, майновий інтерес, страхова сума, розмір страхового внеску, термін дії договору.

РОЗДІЛ 3

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

ТЕМА 8. ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВ

8.1. Організація зовнішньоекономічної діяльності підприємства

8.2. Зміст, структура і елементи організаційно-економічного механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю

8.3. Маркетингові дослідження зовнішніх ринків

8.1. Організація зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Вихід суб'єктів підприємницької діяльності на зовнішній ринок сприяє адаптації національної економіки до системи світогосподарських відносин та формуванню відкритої ринкової економіки. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства здійснюється за певними етапами [5, 62, 105].

Етапи зовнішньоекономічної діяльності підприємства:

- розробка ринкової стратегії виходу на зовнішній ринок;
- здійснення експортно-імпортних операцій з постачання товарів, послуг і капіталу;
- здійснення валютно-фінансових і кредитних операцій;
- створення й участь у діяльності спільних підприємств;
- проведення міжнародного маркетингу;
- проведення моніторингу національної та міжнародної економічної політики.

Розробка ринкової стратегії виходу на зовнішній ринок підприємства передбачає зіставлення всіх альтернативних варіантів зовнішньоекономічної

діяльності й обґрунтування оптимального рішення. Процес вироблення ринкової стратегії ґрунтується на даних аналізу:

- зовнішньоекономічної діяльності підприємства з врахуванням становища його на ринку товарів і послуг, вивчення позицій споживача, ринкового середовища;
- попиту й пропозиції майбутнього ринку. Визначити його вмістимість та врахувати коливання кон'юнктури ринку;
- можливостей підприємства з розрахунком очікуваного експорту-імпорту, переміщення на інші сегменти ринку, перспективу діяльності у новому середовищі;
- національної та міжнародної бюджетно-податкової політики;
- тенденцій розвитку світової економіки, становища позичкового капіталу, розвитку зовнішньоторговельної політики.
- довгострокової стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства зі встановленням сети та шляхів її досягнення.

Здійснення експортно-імпортних операцій з постачання товарів, послуг і капіталу основний етап зовнішньоекономічних операцій. На цьому етапі відбувається підготовка, укладання та виконання контракту. Учасників зовнішньоекономічної операції повинно бути, як правило, два або більше. Наприклад: у договорах купівлі-продажу – продавець (експортер) і покупець (імпортер); у договорах торговельно-посередницьких – експортер, імпортер, торговельний посередник; у договорах орендних – орендодавець і орендар.

У комплекс дій підприємства при здійсненні зовнішньоекономічних операцій звичайно входить вивчення кон'юнктури ринку товару, рекламно-інформаційна діяльність, організація збутово-сервісної мережі, взаємодія з торговельними посередниками, розробка комерційних пропозицій і запитів, ведення переговорів, прийняття рішення щодо укладання контракту.

Основним регулятором зовнішньоекономічної діяльності фірми є контракт, що є комерційною угодою між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, предметом якого може бути купівля-продаж, оренда, виконання

підрядних робіт, інжиніринг, консалтинг і ін. На етапах підготовки, підписання і виконання основних контрактів, фірми котрі беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності, укладають значну кількість допоміжних контрактів з консультаційними, рекламними, посередницькими, експедиторськими та іншими ринковими агентами.

Здійснення валютно-фінансових і кредитних операцій відбувається у процесі виконання зовнішньоекономічних операцій. На цьому етапі відбувається погодження ціни на товар, встановлюється валюта платежу. Валюта ціни і валюта платежу, як правило, співпадають, але є випадки коли вони не співпадають, особливо у клірингових розрахунках. Саме від цих чинників значною мірою залежить ефективність зовнішньоекономічних операцій. Партнери повинні бути обізнаними з кон'юктурою ринку, рівнем і базисом цін, способами взаєморозрахунків, визначитися з валютою ціни та розрахунку щоб уникнути валютних ризиків. При необхідності ознайомитися з умовами кредитування, банківськими відсотками і ін.

Створення й участь у діяльності спільних підприємств одна із ефективних форм зовнішньоекономічних відносин. Спільне підприємництво у різних формах, проведення спільних підприємницьких операцій, спільне володіння майном на території України та за її межами передбачені чинним законодавством. Це найбільш ефективні форми залучення іноземного капіталу в економіку держави.

Проведення міжнародного маркетингу спрямовано на задоволення конкретних споживачів і одержання прибутку на основі дослідження і прогнозування ринків. Товаровиробник, що керується маркетинговими принципами, прагне виготовити товар якісним, сучасним, індивідуалізованим, що найбільш повно відповідає запиту споживача. Маркетинг вимагає знань ринку і його кон'юктури, товарно-збутової та рекламно-інформаційної політики, знань тривалості попиту на товар, уподобань покупця тощо.

Проведення моніторингу національної та міжнародної економічної політики необхідний і дуже важливий компонент зовнішньоекономічної політики. Кожна країна відрізняється своїм політико-правовим середовищем. Вирішуючи питання про встановлення ділових відносин з іноземним партнером, слід враховувати такі чинники як ставлення до імпорту товарів, політична стабільність, валютні обмеження, рівень державного регулювання та система пільг та соціально-економічне середовище і культура сприйняття підприємництва.

Організація зовнішньоекономічної діяльності відбувається у певному порядку залежно від типу та виду зовнішньоекономічної діяльності.

Зовнішньоекономічна операція – це комплекс дій учасників зі встановлення, здійснення та правових відносин учасників зовнішньоекономічних відносин з приводу спільної діяльності. Зовнішньоекономічні операції можна класифікувати за певними критеріями.

За напрямками руху товарів – експортні, імпорتنі, реекспортні і реімпорتنі операції. Експортні операції спрямовані на вивіз товарів за митний кордон. Імпорتنі операції спрямовані на ввіз товарів за меж митного кордону країни. Реекспортні операції здійснюють вивіз за митний кордон товарів, раніше імпортованих і не підданих обробці товарів у країні. Реімпорتنі операції дозволяють придбати за кордоном раніше експортовані і не перероблені там товари. Як правило, сюди входить повернення бракованої, непроданої консигнаційної та виставкової продукції.

За споживчими властивостями – це машини та устаткування, сировинні, продовольчі і непродовольчі товари.

За ступенем переробки – сировина, напівфабрикат, готова продукція, машинокомплекти, комплектне устаткування тощо.

За видом зовнішньоторговельного обміну – купівля-продаж, зустрічна торгівля (товарообмінні, компенсаційні, з давальницькою сировиною), торговельно-посередницькі (агентські, брокерські, аукціонні, дистриб'юторські, дилерські, фрахтувальні, комісійні та ін.)

Договори комісії дозволяють посереднику укласти договір від свого імені, але за рахунок експортера чи імпортера з одержанням комісійної винагороди.

Договори доручення пов'язані з тим, що експортери й імпортери довіряють посереднику укласти контракти від їхнього імені і за їхній кошт з виплатою відповідного винагороди.

Договори консигнації пов'язані з наданням товарів у розпорядження агента-консигнатора на певний термін для реалізації, при цьому власником залишається власник товару. Консигнація може бути поворотною (всі непродані товари повертаються власнику), частково поворотною і безповоротною (віддається сума грошей). При цьому консигнатор вправі знижувати ціни реалізації, що спеціально зумовляється в угоді.

Операції за агентськими угодами відрізняються тим, що спеціалізовані юридичні чи фізичні особи-агенти на підставі спеціальних договорів з експортерами й імпортерами одержують право на сприяння укладанню угод.

Прості посередницькі, або брокерські операції характерні тим, що посередник, відшуковуючи зовнішніх продавців і покупців, зводить їх, не беручи особистої участі в контракті.

Збутові посередницькі (дистриб'юторські) операції пов'язані з укладанням окремих угод між дистриб'ютором, з одного боку, і продавцем або покупцем – з іншого.

Торгівля змагального типу включає аукціонні продажі, торги (тендери) й біржову торгівлю.

За видом послуг – транспортні (пасажирські, багажні, вантажні); поїздки (ділові відрядження, особисті, туристичні); зв'язок; будівництво (підготовка будівельних майданчиків, основні будівельні роботи, будівельні завершувальні роботи, будівництво „під ключ”); страхування нерезидентів страховими компаніями-резидентами; фінансові послуги між резидентами і нерезидентами; комп'ютерно-інформаційні послуги (консультації в області комп'ютерних програм, інформаційні послуги, обслуговування комп'ютерів);

платне користування патентами, ліцензіями (роялті, тобто періодичні платежі, паушальні платежі, тобто одноразові платежі); бізнес-послуги (посередницькі послуги, оренда короткострокова – рейтинг, середньострокова – хайринг, довгострокова – лізинг, ділові, професійні, технічні, правові, бухгалтерські, управлінські, рекламні та інжинірингові послуги); особисті, культурні, спортивні й рекреаційні послуги; урядові послуги.

Розглянемо основні етапи здійснення зовнішньоекономічної операції та укладання угоди купівлі-продажу (імпорту-експорту) товару.

Перший етап – встановлення ділових контактів між партнерами та оформлення документів юридично-правових документів (оферта, акцепт, запитання та ін.).

Другий етап – оформлення замовлення покупцем з погодженням постачання товару, установлення графіка постачання, визначення ціни товару, прийняття замовлення.

Третій етап – погодження умов постачання товару і взаєморозрахунків, зокрема, визначення контрактної ціни, базисних умов постачання, узгодження умов і форми взаєморозрахунків.

Четвертий етап – виконання продавцем замовлення покупця (підготовка товару до відвантаження, упакування, маркування, транспортування і перевезення до пункту призначення, страхування вантажу, здійснення митного оформлення, оформлення платіжних документів). Виконання цього етапу супроводжується оформленням товаросупровідних, фінансових, митних документів (рахунку-проформи, рахунку-фактури, специфікації, пакувального листа, сертифікатів якості, походження та відповідності, повідомлень про готовність до відвантаження, інвойса тощо).

Стосовно визначення експорту-імпорту товарів в українському законодавстві закладена певна колізія. Згідно ст. 1 Закону України „Про зовнішньоекономічну діяльність” експортом є продаж товару нерезиденту за межі митного кордону, тобто за межі або у межах державного кордону, а законодавчі акти з оподаткування ЗЕД розуміють під експортною операцією

виключно вивіз за митний кордон держави за фактом надання вантажної митної декларації. У разі відсутності вказаного документа угода не відноситься до зовнішньоторговельної, при цьому використовуються вимоги внутрішнього національного законодавства.

Особливості використання іноземної валюти при її надходженні за підсумками експортних операцій передбачено обов'язковий продаж 50 % валютної виручки тощо).

Специфікою оподаткування експортних товарів є відсутність платежів акцизного збору, право постачальника-резидента на експортне відшкодування ПДВ. Важливо відзначити наявність експортного мита тільки на певні стратегічні види товарів: насіння олійних культур, живу худобу, шкіряну сировину, стратегічну сировину і ін.

8.2. Зміст, структура і елементи організаційно-економічного механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю

У минулі з початку реформ роки багато підприємств стали більш пристосованими з погляду розуміння роботи в ринкових умовах, зуміли вистояти у протистоянні з іноземними та вітчизняними конкурентами, стали закуповувати нове обладнання та оновлювати асортимент.

Однак часто українські підприємства, навіть володіючи досить хорошою, конкурентоспроможною продукцією і потенціалом для подальшого розвитку, не можуть гідно конкурувати на міжнародних ринках або на українському ринку з імпортною продукцією. Однією з ключових причин такого становища є крайня замкнутість, жорсткість і відсталість систем управління, і в першу чергу системи управління ЗЕД, як безпосередньої і основної сили підприємства при роботі з зовнішніми ринками.

Неефективність і збитковість операцій від зовнішньоекономічної діяльності підприємства відбувається через незадовільний управління ними,

відсутність досвіду і застосування застарілих, навіть іноді з погляду української дійсності, методів і прийомів роботи. На деяких підприємствах відсутні ознаки цілеспрямованої, системної діяльності на даному напрямку в силу низької якості управління та рівня розвитку персоналу.

Якщо на підприємстві не сформована сучасна, адекватна умовам ведення бізнесу система управління, яка дозволяє йому активно і результативно проводити операції з контрагентами в Україні та за кордоном, воно стикається з цілим набором складних, часто нерозв'язних проблем при роботі з міжнародними ринками. Сучасна система управління підприємством, що діє в умовах ринкової економіки, передбачає створення умов необхідних для його успішного функціонування і розвитку виробничо-господарської діяльності. Саме тому вкрай важливо те, як функціонує система управління ЗЕД, як вона взаємодіє з іншими підсистемами і як включена в загальну систему управління підприємством.

Система – це безліч взаємопов'язаних елементів, кожен з яких пов'язаний прямо або побічно з кожним іншим елементом, а два будь-які підмножини цієї множини не можуть бути незалежними.

Під управлінням розуміється процес цілеспрямованого впливу на систему, що забезпечує підвищення її організованості, досягнення того або іншого корисного ефекту. Відповідно, системи, в яких протікають процеси управління, є системами управління. Система в процесі свого функціонування поділяється на керуючу і керовану підсистеми.

Під системою управління ЗЕД слід розуміти комплекс взаємопов'язаних і взаємозалежних елементів управління на підприємстві і самих зв'язків, які реалізують цілі підприємства на зовнішніх ринках, а також забезпечують вирішення стоять перед підприємством проблем в області зовнішніх ринків або пов'язаних з ними.

Система управління зовнішньоекономічною діяльністю є підсистемою підприємства, що забезпечує процес управління, реалізацію та розвиток усіх дій, спрямованих на зовнішні ринки. В іноземній літературі елементи

управління міжнародним бізнесом зокрема включають «стратегію і структуру, маркетинг-менеджмент, управління персоналом, управління експортом-імпортом, технологіями».

Відповідно, систему управління ЗЕД підприємства можна виділити на основі *5 основних принципів*:

стратегія ЗЕД та довгострокові цілі;

внутрішня організаційна структура;

зовнішнє оточення, що утворює обмеження системи;

фінансові, матеріальні, часові та інші ресурси, які забезпечують її функціонування;

центр прийняття управлінських рішень.

Система управління ЗЕД має свої особливості. Перша особливість полягає в тому, що вона є складовою частиною системи управління конкретного підприємства, яка може здійснювати як позитивний, так і негативний вплив. Друга особливість полягає в характері діяльності. Її дії спрямовані як на вироблення цілей функціонування ЗЕД підприємства, так і на організацію їх реалізації, контроль, мотивацію діяльності співробітників, а також на регулювання взаємодії підприємства з об'єктами зовнішнього середовища.

Внутрішні чинники системи управління ЗЕД визначаються особливостями того підприємства, в якому формується система управління. Це, насамперед, характер організаційно-правової форми підприємства, характер корпоративної схеми (наявність холдингу, дочірніх підприємств, посередницьких фірм та ін.), Рівень внутрішньої кооперації, комбінування і спеціалізації виробничих підрозділів, склад і характер внутрішньої інфраструктури і т.д.

До внутрішніх факторів, що впливає на систему управління зовнішньоекономічної діяльності підприємства, також можна віднести:

інформаційне забезпечення діяльності;

здатність до якісного аналізу кон'юнктури ринків товарів, що дозволяє своєчасно і ефективно задовольняти виявлені потреби у продукції, послуги;

необхідний рівень адаптивних якостей, що дозволяють гнучко реагувати на зміни світового ринку;

здатність забезпечення високоефективного функціонування підприємства за допомогою найбільш раціонального використання його інвестиційного потенціалу;

організація чіткої синхронізації роботи організаційних, виробничих і транспортних ланок підприємства при виконанні експортних замовлень;

принципи і форми роботи фахівців у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Зовнішні фактори відображають області дотику, взаємодії з іншими системами. Ці фактори являють собою можливі впливи всіх сегментів зовнішнього середовища: виробничого, науково-технічного, комерційного, споживчого, ресурсного, фінансового, трудового, сировинного, паливно-енергетичного, інфраструктурного. Особливе значення в умовах ринкової економіки мають фактори державного впливу: системи оподаткування, митна політика, цінова та ін., політична, економічна і ринкова ситуація в країнах, в яких підприємство здійснює зовнішньоекономічну діяльність.

Для ефективного управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні підприємства потрібна адекватна умовам його роботи структура управління. Організаційна структура управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства визначається, насамперед, тими цілями і завданнями, які вона покликана вирішувати. Створення розгалуженої структури управління ЗЕД характерно для підприємств незалежно від їх організаційно-правової форми, коли їх діяльність цілком і повністю зосереджена на зовнішніх ринках. Однак кількість таких підприємств, природно, менше.

Підприємства, що беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності, використовують такі варіанти управління ЗЕД:

внутрішнє підрозділ, що займається питаннями ЗЕД;
зовнішнє підрозділ (зовнішньоторговельна фірма, торговий дім);
використання сторонніх організацій-посередників для вирішення питань зовнішньоекономічної діяльності.

Для істотного підвищення ефективності діяльності важливо, щоб вся система управління функціонувала як єдиний механізм при досягненні поставлених перед підприємством цілей.

В економічній теорії поняття «механізм» зокрема визначається як «система, влаштування, що визначає порядок якого-небудь виду діяльності», який «має на увазі певну автономність у виконанні дій», і часто використовується в поєднанні зі словами «економічний», «господарський», «організаційний» та ін.

Отже, при використанні поняття «механізм» передбачається створення такої системи (економічної, господарської, організаційної), яка забезпечує постійне керуючий вплив, спрямоване на досягнення певних результатів діяльності.

Організаційно-економічний механізм представляє систему методів, способів і прийомів формування і регулювання відносин об'єктів з внутрішнім і зовнішнім середовищем, яка має певної інтеграційної, синергетичної сутності. Організаційно-економічні механізми на підприємстві можна виділяти на основі процесу, сфери діяльності, наприклад, дослідження і розробки, зовнішньоекономічна діяльність, виробництво і т.д.

Особливості організаційно-економічних механізмів визначаються характером дій з організації управління.

Останні являють собою:

дії за освітою, створенню, формуванню цілого, як сукупності взаємопов'язаних і взаємодіючих частин, об'єднання яких обумовлено цілями керуючої системи;

дії по формуванню, створенню елементів цілого, як підсистем керуючої системи;

дії щодо забезпечення внутрішньої впорядкованості, узгодженості, взаємодії більш-менш диференційованих і автономних частин керуючої системи;

дії по приведенню у відповідність керуючої системи та її елементів з місією, цілями і характером об'єкта управління;

дії з адаптації управління до зовнішнього середовища.

На багатьох сучасних українських підприємствах традиційні методи управління не можуть забезпечити ефективну взаємозв'язок окремих областей та етапів процесу ЗЕД та не враховують комплексний характер їх впливів.

Основні принципи розробки організаційно-економічного механізму управління ЗЕД можна сформулювати наступним чином:

визначення функціональних блоків-підсистем, необхідних для реалізації процесів ЗЕД;

визначення завдань і заходів по кожній підсистемі;

об'єднання всіх функціональних підсистем в єдине ціле за допомогою організаційно-економічного механізму ЗЕД.

Кожному функціональному блоку-підсистемі відповідає певна група цілей і завдань, які можуть бути деталізовані до конкретних заходів. Таким чином, управління ЗЕД здійснюватиметься через вже нові або існуючі функціональні підсистеми, в яких можливе будуть організовані додаткові елементи. Це дозволяє підвищити ефективність зовнішньоекономічної діяльності.

У зв'язку з цим під організаційно-економічним механізмом управління ЗЕД розуміється єдиний процес забезпечення взаємопов'язаної діяльності функціональних підрозділів в рамках встановленої організаційної структури, ефективного планування та оптимального розподілу ресурсів у відповідності

з обраним критерієм оптимальності з метою досягнення цілей та реалізації стратегії на зовнішніх ринках.

Управління ЗЕД опиняються всередині підприємства, воно взаємопов'язане з процесами, що відбуваються на підприємстві, і перебуває з ними у взаємодії і взаїморозв'язку. Система управління ЗЕД інтегрується в управління підприємством, що, у свою чергу, забезпечує гнучкість, динамічність, безперервний розвиток підприємства, узгодженість формальних і неформальних відносин. На нашу думку, організаційно-економічний механізм ЗЕД – це спосіб функціонування системи управління ЗЕД.

Організаційно-економічний механізм можна сформулювати і представити його вісьмома підсистемами-блоками:

вибір стратегій розвитку ЗЕД;

досягнення управлінської синергії в рамках корпоративного менеджменту;

вдосконалення планування ЗЕД в системі підприємства та визначення цін виробництва;

розвиток маркетингових досліджень ринків продажів і закупівель, розробка реклами і комерційних цін;

інформаційне забезпечення в системі корпоративного менеджменту та моніторинг ЗЕД;

розробка системи адаптації та розвитку персоналу;

організація сервісного обслуговування та формування дилерської мережі;

розвиток фінансового менеджменту та системи розрахунків з контрагентами.

Кожен з цих блоків сприяє зміцненню позицій підприємства на зовнішніх ринках, реалізації його цілей, більшою адаптивністю умов навколишнього середовища і ефективному використанню конкурентних переваг.

1. Вибір стратегій розвитку ЗЕД.

Найважливіша стратегічне завдання у зовнішньоекономічній діяльності – вірно оцінити напрям дій і своєчасно його проаналізувати. Можна помилитися в одній - двох угодах - це, можливо, і не матиме серйозних наслідків, але помилка в стратегії буде коштувати величезних витрачених ресурсів, особливо часу.

Стратегія зарубіжних операцій повинна вироблятися у складі загальної стратегії підприємства і, отже, об'єднувати всі напрями його діяльності.

В рамках даного блоку розробляється загальна стратегія зовнішньоекономічної діяльності, в основу якої покладені стратегія контролю над витратами, якістю, диверсифікацією і інтернаціоналізацією освоєння нових ринків, а також конкретні стратегії розвитку ЗЕД.

Головними завданнями практичної реалізації стратегії є:

створення гнучкого й ефективного, експортно - орієнтованого виробництва з високою якістю продукції, що випускається;

розробка програм та заходів по створенню нових конкурентоспроможних продуктів, спираючись на маркетингові дослідження ринків збуту;

розробка програми проведення глобального стратегічного маркетингу (тенденції розвитку, забезпечення конкурентних переваг, освоєння нових ринків);

розробка цільової програми із залучення інвесторів з фінансування проектів;

розробка системи ціноутворення з урахуванням вірогідних обсягів продажів для різних ринків при різних цінах.

Перед початком здійснення будь-яких операцій в середовищі ЗЕД підприємство повинно чітко усвідомити причини і мотиви такої діяльності та виробити стратегію роботи, так як без усвідомлення цілей і необхідності цього ресурси спочатку будуть використовуватися неефективно, і

прийматися рішення, які можуть завдати шкоди, у той числі його становищу на внутрішньому ринку.

Правильно вибрана конкурентна стратегія розвитку, заснована на попередньому стратегічному аналізі конкурентної позиції підприємства і його потенційних можливостей, дозволяє більш чітко визначитися з колом заходів щодо підвищення адекватності, динамічності, сприйнятливості внутрішньогосподарського механізму до змін зовнішнього середовища, конкуренції і кон'юнктури ринку, збереження і нарощування зовнішньоекономічного потенціалу .

У число елементів цього блоку входять:

розробка стратегій експорту та імпорту (наприклад, «повернення старих ринків; оцінка наявних технологій; співрозмірний експорт; вбудовування в технологічні ланцюжки зарубіжних виробників; використання національних переваг на рівні фірми; підвищення додаткової вартості; входження за рахунок державних і регіональних можливостей»).

співвіднесення стратегій зі станом, ресурсами і напрямками діяльності підприємства;

розширене використання методів кооперації і співробітництва з партнерами, конкурентами та міжнародними організаціями;

пошук і використання регіональних та державних програм для розвитку ЗЕД.

При виборі стратегії виходу на зовнішній ринок підприємство обов'язково повинно врахувати ряд факторів, значно впливають на ринок того чи іншого товару - макроекономічні показники і характеристики такі, як монетарна політика, оподаткування та митне регулювання, зовнішньоторговельна політика, рівень інфляції, обсяг платоспроможного попиту .

2. Досягнення управлінської синергії в рамках корпоративного менеджменту.

вирішення завдань розподілу повноважень між підрозділами;

впровадження підприємницького типу внутрішньофірмового менеджменту;

перебудова організаційної структури управління ЗЕД;

створення центрів відповідальностей та прийняття рішень;

забезпечення комплексного підходу до реорганізації системи і структури управління ЗЕД.

Сформовані на вітчизняних підприємствах системи управління, засновані на функціональному принципі, не адаптовані до ринкових умов, вони орієнтовані на виконання, а не на пошук і розвиток. Вирішити це може перехід до підприємницького типу внутрішньофірмового менеджменту. Під ним розуміють «такий стиль роботи, дій, здійснюваних для підтримки конкурентоспроможності фірми за рахунок створення гнучкої системи управління, кращої адаптації не тільки до справжнім умовам, але, що особливо важливо, для забезпечення і збереження цієї здатності на тривалий період».

На думку фахівців і виходячи з досвіду діяльності багатьох зарубіжних і вітчизняних підприємств, саме підприємницький підхід до управління дозволяє створити організацію, здатну адаптуватися до постійних змін зовнішнього середовища. Він створює умови для децентралізації всередині підприємства, створення і розвитку підприємницьких підрозділів, поширенню дивізіональних структур і партисипативних методів управління і т.д., стимулюючи розвиток внутрішнього підприємництва. Все це обумовлює формування підприємницького поведінки, менталітету, виявлення та реалізацію резервів, як у зовнішньому середовищі, так і в розвитку підприємства.

3. Удосконалення планування ЗЕД в системі підприємства та визначення цін виробництва.

В умовах роботи на зовнішніх ринках підприємство стикається з проблемою різниць попиту і можливістю його задоволення, циклічністю попиту, сезонними, регіональними та національними особливостями

споживання виробленої продукції. Без урахування даних факторів підприємство періодично стикатиметься з дисбалансом між обсягом виробленої продукції і можливим попитом на неї, при цьому, витрачаючи зайві ресурси на перевиробництво, або, навпаки, незадоволений даним підприємством попит буде заповнений продукцією його конкурентів, що означатиме економічні втрати виручки і прибутку.

Українські підприємства в силу невеликого досвіду роботи на ринках часто не можуть судити про свої перспективи і об'єктивно їх оцінювати. Суттєву роль відіграє питання ціноутворення, від вирішення якого значною мірою залежить і обсяг виробництва, і обсяг споживання. Отже, аналіз та облік усіх цих факторів є вкрай важливим для здійснення ЗЕД.

В даний блок віднесено:

створення та забезпечення взаємозв'язків планів виробництва, продажу та прибутку;

розробка річного та перспективного бюджету зовнішньоекономічних операцій;

аналіз методів і засобів зниження собівартості з використанням можливостей ЗЕД;

активна політика диверсифікації та створення нових продуктів;

визначення ціни виробництва продукції, що йде на експорт, її елементів і можливостей зниження;

інтеграція планування ЗЕД в загальну систему планування на підприємстві.

4. Розвиток маркетингових досліджень ринків продажів і закупівель, розробка реклами і комерційних цін.

Для успішного створення і реалізації продукції, маркетинг на підприємстві повинен стати основною областю, що пронизує всі рівні управління. Це особливо важливо при роботі на міжнародних ринках. Якщо деякі ринки країн можна порівняти з російським за рівнем та культури споживання, вимогливості і досвіду споживачів, то на ринках розвинених

країн підприємству для досягнення успіху доведеться повністю переробити всю систему маркетингу.

Облік ж особливостей національного і культурного споживчої поведінки робить цю проблему ще більш складною. Від того, як підприємство збирається продавати продукцію на даних ринках, які методи просування, підтримки продукції будуть використовуватися, залежатиме його успіх. На багатьох російських підприємствах використання терміну «маркетинг» можливе лише з великою натяжкою, оскільки зазвичай ця функція реалізується формально, або не повністю. Важлива злагоджена робота і розподіл функцій між відділами маркетингу та ЗЕД. Якщо дана умова не виконана, будуть виникати зони безвідповідальності або подвійного контролю.

Такі важливі напрями маркетингової діяльності, як просування та реклама, представлення продукції підприємства на різних ярмарках і виставках, активну участь у міжнародних тендерах, жодною мірою не втрачають своєї актуальності і вимагають свого розвитку і вдосконалення. Однак в умовах сучасного світового ринку вони повинні доповнюватися ефективними заходами по створенню більш гнучкою і мобільною системи взаємодії функціональних підрозділів підприємства зі споживачами.

Сьогодні недостатньо прогнозувати розвиток обстановки, реєструвати зміни. Цілі маркетингової діяльності та основні функціональні обов'язки маркетингових підрозділів повинні бути визначені в розроблених стандартах підприємства та підпорядковані рішенням двох груп завдань: здійснення стратегії виходу підприємства на нові ринки з конкурентоспроможною, високоякісною продукцією та побудові мобільного та гнучкої системи взаємодії із замовниками та потенційними споживачами.

В умовах різко збільшеною динаміки зовнішнього оточення, конкуренції, що посилюється на ринках збуту продукції, для вирішення вищеназваних цільових завдань, потрібні нетривіальні моделі маркетингової діяльності, що дозволяють, з одного боку, більш детально вивчати,

аналізувати і систематизувати знання про взаємозв'язки, що виникають на промислових ринках, перевагу можливостях кінцевого споживача, з іншого - розробляти ефективні методи впливу на потенційних замовників спираючись на глибоке знання ринкової ситуації.

Робота зі створення сучасної конкурентоспроможної продукції вимагає агресивного маркетингу, передбачення реакції на зміни зовнішнього середовища. Забезпечити такий підхід можна лише в тому випадку, коли в рамках єдиної маркетингової стратегії підприємства будуть в комплексі охоплені всі функціональні розділи маркетингу: продукція, ціни, ринки, реклама та інформаційна база [59, 61].

Склад цього блоку виглядає таким чином:

вибудовування інструментарію дослідження та оцінки ринків, попиту, конкурентів і кон'юнктури;

розробка та реалізація стратегій введення продукції на зовнішні ринки;

пошук ефективних методів і засобів залучення й утримання клієнтів;

управління життєвими циклами продукції на різних ринках;

реформування політики просування з урахуванням світового досвіду, стану зовнішніх ринків та зміни переваг споживачів;

створення системи моніторингу ринків сировини, кінцевої продукції та технологій;

вироблення політики в галузі бенчмаркінгу та її поетапне застосування;

установка комерційних цін на продукцію в залежності від ринку, споживача і політики самого підприємства.

Особливу роль відіграє зміна психології працівників служби збуту, а також управління маркетинговими каналами: вибір посередників -> їх мотивація, контроль -> врегулювання конфліктів.

5. Інформаційне забезпечення у системі корпоративного менеджменту та моніторинг ЗЕД.

Відомо, що нестача, несвоєчасність і неактуальність інформації є фактором, що суттєво знижує ефективність діяльності підприємства і

прийнятих керівництвом рішень. Використання сучасних інформаційних технологій і систем, у тому числі і при автоматизації ЗЕД, значно підвищує ефективність роботи даної служби. Процеси збору, зберігання, аналізу та обробки необхідної інформації, збудовані при використанні застарілих технологій, не тільки не принесуть користі, але й будуть тільки заважати.

Елементи цього блоку:

інтеграція модуля ЗЕД в корпоративну інформаційну систему управління підприємства;

автоматизація місць роботи;

підтримка управління клієнтською базою на різних ринках (цим-технології);

доступ і оновлення необхідної правової інформації;

інформаційне забезпечення взаємозв'язку процесів: виробництво - склад - збут;

моніторинг зовнішніх і внутрішніх процесів зовнішньоекономічної діяльності та подання керівництву актуальних даних аналізу;

сучасні засоби зв'язку для обміну інформацією з клієнтами та філіями за кордоном;

використання інформаційних програмних засобів для збору, зберігання, аналізу, прогнозування ЗЕД;

застосування сучасних інформаційних систем: офісної автоматизації, обробки знань, експертних систем та систем стратегічного рівня.

6. Розробка системи адаптації та розвитку персоналу.

Основними особливостями при наймі, мотивації і оцінки персоналу, зайнятого в ЗЕД, є специфіка виконуваних ним завдань. Реалізуючи механізм управління керівництву підприємства винятково важливо ініціювати процес зміни психології працівників, створити команду енергійних, творчо здібних і надійних співробітників для корінної ломки старої і створення нової системи управління.

У зв'язку з цим в основу конкурентної стратегії управління першочерговим має бути поставлена задача докорінної реорганізації системи підготовки, навчання і мотивації персоналу, організації безперервного систематичного підвищення кваліфікації кадрів від фахівця до директора.

Отже, має бути досягнутий рівень критично знають і розуміють ринкові відносини працівників підприємства на ключових постах і у вирішальних ланках системи управління ЗЕД.

Для цього необхідно реалізувати сукупність заходів щодо створення ефективної політики в галузі управління персоналом:

розробка ефективної політики відбору при прийомі на роботу, що враховує специфіку роботи з іноземними контрагентами;

модифікація системи навчання та підвищення професіоналізму фахівців на основі міжнародних стандартів;

додаток інструментів мотивації, співвідносні можливостям підприємства і вимогам зовнішніх ринків;

створення комфортних умов для роботи та розвитку персоналу;

застосування методів делегування повноважень, колективного та демократичного управління.

7. Організація сервісного обслуговування і формування дилерської мережі.

Однією з ключових проблем українських підприємств є часта затримка виконання замовлень, неточність і неопрацьованість питань постачань продукції і вирішення поточних проблем з дилерами. У цьому питанні важливу роль відіграє відбудованих системи роботи з постачальниками, клієнтами, зовнішніми організаціями та іншими суб'єктами ЗЕД (митницею, ТПП, посередниками).

У залежності від властивостей продукції, можливостей підприємства, характеру і частоти перевезень, питання транспортування можуть бути вирішені наступними шляхами:

організація і управління власним парком транспортних засобів;

робота з посередниками;

робота з клієнтами.

При реалізації сервісних функцій, особливо при обслуговуванні промислових товарів тривалого користування, від підприємства потрібно опрацьована система обслуговування і постачання запчастинами. У сучасних умовах зростає важливість даного фактора. Чим підприємство швидше може здійснювати даний процес, тим більше стійко стає його становище на ринку. Ключем в даному питанні є завчасно розроблена система сервісу, до початку проблем з боку споживачів.

Питання самостійного або посередницького сервісу, витрат і вигод від нього є сферою рішення керівництва.

Існують наступні можливості реалізації сервісу на зовнішніх ринках:

самостійно;

через спеціалізовані сервісні організації;

посередники;

сторонні організації;

спільна сервісна мережа.

Розробка системи заходів в цій області може стати одним з конкурентних переваг:

вироблення стратегії і методів сервісного обслуговування продукції;

запуск процесів планування, виробництва і постачання запасних частин на зовнішні ринки;

створення системи підтримки, оцінки і контролю філіальної та представницької мереж;

реформування систем гарантійного та післягарантійного обслуговування згідно стандартам, прийнятим у галузі і на світовому ринку; комплексний підхід до аналізу рекламацій і взаємодії з клієнтами.

8. Розвиток фінансового менеджменту та системи розрахунків з контрагентами.

Ключовими завданнями розвитку фінансового менеджменту та системи розрахунку з контрагентами є забезпечення фінансової стійкості підприємства в умовах конкурентного середовища, своєчасна оцінка ризиків і вигідності того чи іншого способу вкладення грошових коштів з метою підвищення конкурентних переваг продукції, що випускається, прийняття стратегічно правильних рішень щодо вибору джерел фінансування для забезпечення результативною фінансово-виробничою діяльністю підприємства, зміцнення її експортного потенціалу.

Фінансова стійкість підприємства – це найважливіший критерій оцінки діяльності в зовнішньому середовищі, а, отже, і його здатності конкурувати. Удосконалення системи фінансового планування, обліку і контролю руху фінансових ресурсів, впровадження постійних і змінних методичних підходів до аналізу фінансового стану, створить реальні передумови позитивних зрушень у цьому напрямку.

Всі рішення, які приймаються в різних підрозділах підприємства з питань джерел фінансування, спрямування фінансових потоків для максимізації прибутку і зниження ризиків, повинні бути прораховані з точки зору фінансового менеджменту:

- розробка та реалізація фінансової політики з урахуванням фактичного і перспективного стану ЗЕД;

- адаптація системи фінансового планування і її взаємодія з маркетингом і виробництвом;

- складання переліку можливих ризиків ЗЕД, їх оцінка та методи зниження;

- управління грошовими потоками з погляду максимізації прибутку підприємства;

- розробка механізму оцінки та реалізації інвестицій;

- контроль виконання контрактів і надходження виручки.

В цілому організаційно-економічний механізм управління ЗЕД є своєрідним потоком, підставою, визначальним функціонування системи

управління. Організаційна складова являє собою побудову взаємозв'язків і створення необхідних структур, які відповідають за функціонування механізму. Економічна – визначає необхідні ресурси для роботи системи та їх ефективне використання. Це комплекс організаційних, економічних, управлінських рішень, які здійснюють функції реалізації ЗЕД на підприємстві. Це також і необхідні умови і заходи для розвитку ЗЕД.

8.3. Маркетингові дослідження зовнішніх ринків

Зовнішньоекономічні відносини мають певні особливості щодо дослідження товарних ринків, вивчення сегментів ринку та покупців, їх поведінки і ін.

Маркетинг – це комплексна система організації виробництва і збуту продукції, орієнтована на задоволення конкретних потреб споживачів і одержання прибутку. Товаровиробник, орієнтований на маркетинг, прагне виготовити товар індивідуалізованим, що більш повно відповідає запиту конкретної особистості чи підприємства. Маркетинг вимагає знань ринку і його кон'юнктури, поведінки покупця, гнучкої товарної політики.

Сутність маркетингових досліджень полягає у тому, що будь-яке управлінське рішення повинно прийматися виходячи з аналізу ринкової ситуації та тенденцій її зміни, а також з урахуванням ймовірної реакції ринку на прийняте рішення. Цим визначаються місце і значення дослідницької функції маркетингу, важливість розроблення добре скоординованої програми вивчення й оцінки різних чинників, від яких залежить успіх виробничої й ринкової політики фірми. Говорячи про дослідницьку функцію маркетингу, треба мати на увазі, що йдеться про систему комерційних досліджень про сукупність проблем, пов'язаних із реалізацією ринкової концепції управління [92, 109, 114].

Відомий американський учений Філіп Купер сутність цих досліджень сформулював так: „Маркетингові дослідження - систематичне визначення кола даних, необхідних у зв'язку маркетинговою ситуацією, яка стоїть перед

фірмою, їх збір, аналіз і звіт про результати”. Головним завданням служби маркетингових досліджень є розроблення основних напрямків і методології ринкових досліджень, визначення характеру і джерела необхідної інформації, здійснення планування і контролю конкретних дослідницьких програм, узагальнення отриманих результатів і підготування необхідних рекомендацій.

Основні завдання маркетингових досліджень спрямовані на вивчення характеристик ринку, дослідження можливостей ринку, аналіз розподілу часток ринку між фірмами, аналіз збуту, вивчення ділової активності, вивчення товарів конкурентів, короткострокове прогнозування, вивчення реакції на новий товар, довгострокове прогнозування, вивчення політики цін. Дослідницьку функцію маркетингу, можна звести до двох основних завдань.

По-перше, це вивчення ринків збуту, що передбачає вивчення товарів і товарного асортименту, дослідження споживання і покупців, аналіз самих ринків. На основі отриманих даних складається програма виробництва і матеріально-фінансового забезпечення та визначаються шляхи і засоби просування товару на ринок, розробляються форми організації й управління збутом та формується загальна збутова політика фірми.

По-друге, це вивчення процесу збуту, тобто маркетингових операцій. Аналіз збуту забезпечує підприємство торговельною статистикою, згрупованою за певними ознаками, що надає змогу виявити найсуттєвіші аспекти у сфері продажу. Одним із головних чинників маркетингу, що впливає на рівень отриманого прибутку, є обсяг продажу, а також валовий прибуток, який одержується за результатами продажу різних товарів окремим групам клієнтів, і рівень витрат маркетингу. Аналіз збуту дає змогу одержати вихідні дані для оцінювання норми прибутку минулої і теперішньої діяльності, а також для розроблення планів на майбутнє.

Маркетингові дослідження здійснюються за такими напрямками: вивчення товару; вивчення покупця; вивчення ринку; вивчення навколишнього середовища.

Вивчення товару здійснюється з метою відповіді на запитання наскільки товари відповідають потребам, смакам, бажанням споживача. Предметом аналізу товару стають його споживчі властивості, переваги і недоліки порівняно з іншими товарами. Критерієм оцінки слугує споживчий попит. Для опитування покупців із метою з'ясування їхнього ставлення до споживчих характеристик товару використовуються диференційовані методи оцінок. Наприклад, оцінка за шкалою Озгуда можна виразити найкраще та найгірше ставлення до товару, з'ясувати ставлення споживачів фірмової марки, методів реклами товару, способів його демонстрації у торговельному залі та ін. За десятибальною системою оцінки Стейпеля характеризують сучасність, елегантність, естетичність, надійність та інші показники товару.

Використовуючи сучасні методи опрацювання анкетних даних, можна легко отримати оцінку товару загалом і його окремих споживчих властивостей та рівень конкурентоспроможності продукції.

Вивчення покупця здійснюється шляхом виявлення і детального дослідження покупців і споживачів продукції фірми, а також їхніх мотивів, якими вони керуються у своїй поведінці на ринку. Дослідження такого типу передбачають аналіз основних суб'єктивних і об'єктивних чинників, що формують смак і надання покупцем переваги тому чи іншому товару. Вивченню підлягають мотиваційні чинники: демографічна характеристика покупців, розподіл прибутку, соціальні чинники, психологія поведінки.

Вивчення споживача припускає досить широке коло досліджень в реальних і потенційних покупців.

Вивчення ринку ґрунтується на дослідженнях галузевих, регіональних, товарних ринків, ринків покупців, які не є однорідними. Основна мета таких досліджень полягає у визначенні спроможності продажу товару і прогнозування на майбутнє. Іншими словами, дати кількісну оцінку існуючих і потенційних можливостей збуту продукції фірми. З погляду фірми прогноз продажу має першочергове значення для вирішення багатьох питань підприємницької діяльності. Маркетингові дослідження на

зовнішньому ринку не обмежуються аналізом покупців, товарів і ринків. Значна увага приділяється визначенню, який саме комплекс маркетингу відповідає попиту на закордонному ринку, а при остаточному аналізі комерційних операцій - правильно оцінити, чи була маркетингова діяльність успішною чи ні. В умовах глибоких відмінностей між країнами однією з функцій маркетингових досліджень на зовнішньому ринку є вивчення навколишнього середовища і вплив формування комплексу маркетингу.

Вивчення навколишнього середовища полягає у з'ясуванні закордонного середовища та іноземних інституцій і бути готовим до перегляду фундаментальних уявлень про те, як люди реагують на спонукальні прийоми маркетингу. Відмінності політичного, культурного, економічного й інституційного оточення суттєво впливають на комплекс маркетингу. Набір товарів і послуг, розрахованих на задоволення виявлених потреб в одній країні, наприклад європейській, буде суттєво відрізнятися від такого набору для африканської чи азійської країни. Середовище є особливо важливим елементом у контексті міжнародного маркетингу, навіть важливішим, ніж для маркетингу в якійсь окремій країні. Тому навколишнє середовище необхідно розглядати як складову комплексу маркетингу.

Маркетинг здійснюється за певними принципами, що забезпечують його ефективність.

Головні принципи маркетингу:

- націленість на комерційний результат з охопленням сегментів ринку;
- комплексний підхід до досягнення поставлених ;
- максимальне пристосування до умов і вимог ринку з одночасним цілеспрямованим впливом на нього;
- довгострокове прогнозування цілей і відповідний вибір напряму діяльності.

Основною умовою успішного маркетингу є виробництво і продаж тих товарів, що обов'язково будуть куплені. Не можна нав'язувати покупцям будь-який виготовлений підприємством без врахування потреб покупців.

Методи маркетингу пройшли тривалий шлях розвитку. Вони постійно мінялися, удосконалювалися з урахуванням і відповідно до розвитку ринкових відносин. В економічній літературі виділяють чотири періоди розвитку маркетингу, кожний з яких мав свої методи і способи здійснення.

Періоди розвитку маркетингу:

– 1900-1930 рр. характеризується прагненням виробників поліпшити якість товару, виходячи з власних уявлень про корисність або послуги. Ґрунтується на методі „товарної орієнтації”;

– 1930-1950 рр. характеризується прагненням забезпечити максимум продажів завдяки рекламі та іншим інформаційним заходам. Цей період Ґрунтується на методі „збутової орієнтації”;

– 1950-1960 рр. характеризується виділенням тих товарів, що користуються особливим попитом через високу споживчу вартість. Ґрунтується цей період на методі „ринкової орієнтації”.

– з 1960 р. - по теперішній час характеризується цілеспрямованим довгостроковим дослідженням ринків, товарів і покупців з орієнтацією на ринкову новизну. Ґрунтується цей період на методі „ринкової новизни”

Маркетингове середовище підприємства – це сукупність елементів та суб’єктів, що створюють ринкове середовище і впливають на його економічну ефективність. Ключовим питанням маркетингових досліджень ринків збуту є визначення маркетингової стратегії підприємства. Визначення цілей маркетингової стратегії підприємства є важливою передумовою успішного виходу на зовнішні ринки. Дуже часто можливості, що з’являються на зовнішніх ринках, не узгоджуються ні з цілями, ні з ресурсами. Ринок може обіцяти привабливі прибутки у короткостроковому періоді, але мати хиткі перспективи у довгостроковому. Отже, дуже важливо достатньо зважено визначити цілі, щоб не допустити втягування підприємства у програшні ситуації.

Маркетингове середовище складається з мікро- і макросередовища.

Мікросередовище маркетингу представлено суб'єктами, що мають безпосереднє відношення до самого підприємства і його можливостей з обслуговування покупців.

Макросередовище маркетингу охоплює постачальників, посередників, покупців та конкурентів і має значний вплив на діяльність підприємства. Можуть бути відкриті нові можливості, або створені нові перешкоди. Зовнішнє середовище відноситься до некерованих факторів: закони, рішення урядів, митні правила і тарифи, поведінка і товари конкурентів, ринкова кон'юнктура, винахідницька діяльність, національні звичаї тощо.

Будь-який управлінський процес, у тому числі маркетинговий, починається з визначення мети. За метою діяльності підприємства бувають ринкові, маркетингові, структурно-управлінські, контрольні. У більшості випадків кожне підприємство підпорядковується таким цілям і поєднує у собі такі функції. Незбиткова робота фірми, підприємства досягається на основі диверсифікації діяльності, яка орієнтована на вихід за рамки традиційних видів товарів і освоєння нових.

Маркетингова рекламно-інформаційна діяльність є основою успішного освоєння ринків збуту. Маркетингову інформацію поділяють на первинну, отриману від покупців, продавців та інших осіб на основі опитувань та інших методів дослідження ринку; і вторинну, взятую з офіційних статистичних джерел, періодичної преси, наукових публікацій і звітів. Для роботи зі створення інформаційного забезпечення необхідно залучати самих кваліфікованих фахівців, що мають досвід роботи на зовнішньому ринку, а також осіб, які беруть участь у створенні нових товарів.

Важливого значення у маркетингових дослідженнях та формуванні ринкової стратегії набуває прогнозування розвитку ринку.

Прогнозування ринку – це вироблення науково обґрунтованого, найбільш ймовірного судження про тенденції та перспективи його розвитку.

Методи прогнозування ринків можна поділити на чотири види, які здійснюються на основі експертної оцінки, екстраполяції, економіко-математичного моделювання, системного прогнозування.

Експертні методи оцінки застосовуються для аналізу й узагальнення думок фахівців.

Екстраполяційні статистичні методи ґрунтуються на обліку тенденцій розвитку у минулому і застосуванні наявних закономірностей розвитку економічного процесу чи явища для визначення можливих напрямів розвитку.

Економіко-математичні методи моделювання застосовується як багатофакторні моделі на основі кон'юнктурних показників для якісного опису ринкового процесу і напрямів його розвитку.

Системні методи прогнозування надають можливість вивчати міжнародний ринок як складну ієрархічно організовану систему, що має визначену структуру і дуже складну взаємодію елементів.

Комбіновані методи поєднують елементи різних методів прогнозування. Аналіз закономірностей розвитку світових ринків служить якісною основою прогнозування ринкових процесів світової економіки та встановлення найбільш ймовірних та альтернативних шляхів розвитку відповідно до поставлених цілей.

Ключовою основою у маркетинговій системі є підприємство, фірма та їх структурні підрозділи. У компетенцію відділу маркетингу входять функції аналізу та прогнозування, рекламно-інформаційна діяльність, пошук та виконання замовлень, формування товарно-цінової політики, контроль за виконанням замовлень та веденням розрахунків, контроль платоспроможності партнерів, формування сервісної політики, аналіз економічної ефективності.

Система збуту складається із внутрішньої і зовнішньої збутової організації, що займаються питаннями забезпечення роботи співробітників з замовниками, а також торговельними агентами, що одержують комісійну

винагороду з кожної. Для підприємства це має свої переваги і недоліки. З одного боку, витрати на торговельних агентів залежать від результатів їхньої роботи, а з іншого існує обмежена можливість впливу та контролю за їх діяльністю. Слід завжди пам'ятати, що у всіх випадках вирішальним фактором успіху збутової організації є рівень професійної підготовки. Для реалізації промислових товарів на ринку вирішальними умовами є строге дотримання термінів постачання, високий рівень сервісного обслуговування, терміновість постачання запасних частин.

Контрольні питання

1. Назвіть основні етапи здійснення ЗЕД та дайте їм характеристику.
2. Сутність розробки підприємством ринкової стратегії виходу на ринок.
3. Назвіть основні питання, які необхідно вирішити на етапі укладання зовнішньоекономічної угоди.
4. Сутність та перелік валютних застережень у зовнішньоекономічному контракті.
5. Назвіть особливості контракту на створення спільного підприємства.
6. Особливості міжнародного маркетингу та принципи його проведення.
7. Сутність моніторингу внутрішньої та зовнішньої економічної політики та її вплив на ЗЕД.
8. Дайте визначення зовнішньоекономічної операції та її сутність.
9. Назвіть принципи класифікації зовнішньоекономічних операцій.
10. Класифікація зовнішньоекономічних операцій за напрямом руху, споживчим властивостями, ступенем переробки, видом обміну товарів.
11. Класифікація зовнішньоекономічних операцій за видом послуг.
12. Наведіть характеристику етапів ЗЕД.
13. Сутність та значення міжнародного маркетингу.
14. Значення маркетингових досліджень ринків збуту.
15. Назвіть основні напрями маркетингових досліджень.
16. На яких принципах здійснюються маркетингові дослідження?
17. Назвіть етапи розвитку маркетингу.
18. Сутність та порядок проведення рекламно-інформаційної діяльності.
19. Основні принципи товарно-збутової та сервісної політики фірми.
20. Сутність маркетингового прогнозування ринків збуту.
21. Дати визначення зовнішньоекономічного контракту та його правова основа.

ТЕМА 9. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ОПЕРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

9.1. Сутність експортно-імпортних операцій купівлі-продажу товарів

9.2. Зустрічна торгівля та операції зустрічної торгівлі

9.3. Торговельно-посередницькі операції та порядок їх здійснення

9.4. Орендні операції та порядок їх здійснення

9.5. Інші види зовнішньоекономічних операцій

9.1. Сутність експортно-імпортних операцій купівлі-продажу товарів

Міжнародні угоди купівлі-продажу товарів складають основу традиційних форм зовнішньоекономічних операцій підприємств. За умовами такої угоди продавець (резидент однієї країни) зобов'язується передати товар у власність покупця (резидента іншої країни) в обумовлені контрактом терміни і на певних умовах, а покупець у свою чергу, зобов'язується прийняти цей товар і сплатити за нього погоджену в контракті грошову суму.

Водночас продавець повинен передати покупцеві приналежності переданої речі, а також пов'язані з нею документи (технічний паспорт, сертифікат якості та ін.). Дата виконання продавцем свого обов'язку з передачі товару має важливе значення, так як цією датою визначається момент переходу ризику випадкового псування товару від продавця до покупця.

Покупець зобов'язаний оплатити товар до або після його передачі продавцем у розмірі повної вартості, визначеної виходячи з ціни, зазначеної в контракті або розрахованої в порядку, зазначеному в контракті. Крім цього, покупець повинен прийняти такі заходи і дотриматися такі формальності, які можуть знадобитися для здійснення платежу (відкрити акредитив, надати банківську гарантію і т.д.). У разі порушення умов контракту покупець має право відмовитися від переданого товару та його оплати, а якщо він вже

оплачений, то зажадати повернення грошей і відшкодування збитків [3, 7, 47, 64, 110].

Зовнішньоекономічна операція купівлі-продажу товарів – це реалізація зовнішньоекономічної угоди на погоджених контрактних умовах між продавцем (експортером) та покупцем (імпортером) купівлі-продажу товару для вільного обігу у країні покупця.

Основними джерелами правового регулювання договору міжнародної купівлі-продажу товарів, що набули чинності для України, є Віденська Конвенція ООН „Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів” 1980 р. та Віденська Конвенція „Про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів” 1974 р. Вказані Конвенції застосовуються до договорів купівлі-продажу товарів між сторонами, комерційні підприємства яких перебувають у різних державах: коли ці держави є договірними державами або коли, згідно з нормами міжнародного приватного права, застосовано право договірної держави. У Віденській Конвенції встановлено основні умови контрактів міжнародної купівлі-продажу товарів.

Приналежність до міжнародного договору. Відповідно до Віденської Конвенції договір купівлі-продажу вважається міжнародним, якщо на момент укладення договору комерційні підприємства покупця та продавця перебувають у різних державах. Якщо сторона в договорі купівлі-продажу має комерційні підприємства більш ніж в одній державі, комерційним підприємством вважатиметься те, яке має найтісніший зв'язок із договором та його виконанням. Якщо сторона не має комерційного підприємства, то береться до уваги її постійне місце перебування.

Форма укладання угоди. Відповідно до Віденської Конвенції не вимагається, щоб договір купівлі-продажу укладався чи підтверджувався у письмовій формі або підпорядковувався іншій вимозі щодо форми. Він може доводитися будь-якими засобами, включаючи свідчення. Україна та інші держави не приєдналися до вказаної норми щодо форми договору.

Порядок укладання угоди. З метою укладення договору міжнародної купівлі-продажу товарів одна сторона, що виступає з пропозицією щодо його укладення (оферент), звертається до іншої сторони (адресата оферти) з пропозицією *офертою* про укладення договору. Оферта може бути адресована одній чи кільком особам, у якій зазначено товар та встановлюються його кількість і вартість або передбачено порядок такого визначення. Оферта набуває чинності, коли вона одержана адресатом оферти. Оферта може бути скасована або відкликана оферентом поки договір не укладено. Адресат розглянувши оферту висловлює підтвердження *акцептом*. Акцепт оферти набуває чинності у момент одержання оферентом згоди, а договір вважається укладеним.

Умови постачання товару. Продавець зобов'язаний поставити товар, передати товаросупровідні документи та право власності на товар відповідно до вимог договору. Якщо умовами угоди продавець не зобов'язаний поставити товар покупцю, то його зобов'язання закінчуються за умови передачі товару першому перевізникові, у випадку невстановленого місця передачі товар передається у місці виготовлення товару або місці знаходження комерційного підприємства продавця.

Терміни постачання товару та документації. Продавець повинен поставити товар при умові якщо договір встановлює чи дає можливість визначити дату або період постачання або у розумний строк після укладення договору. Якщо продавець зобов'язаний передати документи, що стосуються товару, він повинен зробити це у строк, місці і формі, що передбачені договором.

Порядок повідомлення про невідповідність товару. Покупець втрачає право посилаючись на невідповідність товару, якщо він своєчасно не повідомив продавця про характер невідповідності.

Порядок оплати за товар. Покупець зобов'язаний сплатити вартість товару і прийняти постачання товару згідно з вимогами договору. Зобов'язання покупця сплатити вартість товару за умовами договору у

момент передачі товару або товароросупровідних документів у розпорядження покупця. Втрата чи пошкодження товару після того як ризик перейшов до покупця не звільняє його від зобов'язання сплатити ціну.

Терміни позовної давності. Позовна давність у міжнародній купівлі-продажу товарів встановлюється чотири роки. Початок перебігу терміну позовної давності у міжнародній купівлі-продажу товарів практично не відрізняється від початку його перебігу у внутрішніх договорах купівлі-продажу товарів. Перебіг терміну позовної давності припиняється коли кредитор спричиняє порушення судового розгляду проти боржника. Термін позовної давності в будь-якому разі минає не пізніше, ніж через 10 років від дня, коли цей термін розпочався.

Порушення умов договору. Віденська конвенція запровадила нові для вітчизняного законодавства поняття щодо суттєвого порушення договору і передбачуваного порушення договору.

Суттєве порушення договору однією із сторін визнається таким, що завдає шкоду для другої сторони, внаслідок якої вона значною мірою позбавляється передбачуваної вигоди. Слід зазначити, що Цивільний кодекс України сприйняв це поняття як підставу для зміни або розірвання договору (ст. 651).

Передбачуване порушення договору полягає в тому, що сторона має право призупинити виконання своїх зобов'язань, якщо після укладення договору стане очевидним, що інша сторона не виконує значної частини своїх зобов'язань. За наявності умов можливого істотного порушення договору потерпіла сторона може заявити про його розірвання.

Система засобів правового захисту базується на певних основоположних правилах:

Перше правило передбачає застосування принципу реального виконання зобов'язань. Продавець і покупець при невиконанні своїм контрагентом обов'язків за договором можуть скористатися заходами, що стимулюють реальне виконання договору. Покупець може вимагати від продавця заміни товару або

виправлення невідповідності товару умовам контракту, а також надати додатковий термін розумної тривалості для постачання товару та виконання своїх обов'язків.

Друге правило стосується розірвання договору. Однак потерпіла сторона може заявити про розірвання договору лише за наявності двох умов. По-перше, коли невиконання зобов'язань контрагентом є суттєвим порушенням договору. По-друге, якщо сторона не виконує свого зобов'язання протягом встановленого додаткового терміну або заявляє, що вона не здійснить цього у такий термін.

Третє правило стосується відшкодування збитків, якого може вимагати потерпіла сторона, незалежно від того, яким захисним правом вона скористалась.

Четверте правило стосується підстав відповідальності, яка виникає у результаті самого факту невиконання зобов'язання за договором, що відповідає принципу відповідальності без вини у сфері підприємницької діяльності, який давно склався і використовується у світовій законодавчій практиці. Конвенція виходить із презумпції відповідальності сторони, що не виконала своїх зобов'язань. Єдиною підставою для звільнення від відповідальності, згідно з Конвенцією, є наявність обставин непереборної сили або форс-мажорних обставин. Важливою вимогою Конвенції є обов'язок сторони, що не виконує свого зобов'язання, направити повідомлення другій стороні про перешкоду та її вплив на здатність здійснити виконання. Отже, дотримання цієї вимоги є необхідною умовою звільнення від відповідальності за невиконання договору міжнародної купівлі-продажу.

Це лише основні особливості договору міжнародної купівлі-продажу товарів, перелік яких не є вичерпним. У будь-якому разі під час укладення договору необхідно дотримуватися усіх вимог, викладених у Конвенціях. Стосовно моментів, правове регулювання яких конвенції не забезпечують, то у такому разі під час укладення договору рекомендується застосування норм національного законодавства. Такий підхід забезпечує надійний правовий захист суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України, та значною мірою сприяє скороченню витрат на врегулювання спорів.

Виділяють прямі зовнішньоторговельні операції чотирьох основних видів (табл. 9.1).

Таблиця 9.1

Види прямих зовнішньоторговельних операцій та їх характеристики

Вид зовнішньоторговельної операції	Характеристика зовнішньоторговельної операції
Імпорт	Купівля іноземних товарів/послуг резидентами (організаціями/приватними особами) держави з метою їх продажу або споживання на внутрішньому ринку
Реімпорт	Особливий вид імпорту, відрізняється тим, що у країну ввозяться раніше експортовані товари, не піддані за кордоном переробці. Товари повертаються в країну з будь-якої причини, яка зробила неможливим продаж цих товарів та/або недоцільним
Експорт	Продаж товарів/послуг, вироблених резидентами (організаціями/приватними особами) держави, в інші країни; створення і реалізація послуги іноземним продавцем-виробником на території приймаючої країни покупця послуги, супроводжуване переказом грошових сум чи іншого відшкодування послуги еквівалента в межах країни
Реекспорт	Особливий вид експорту, відрізняється тим, що предметом експорту є раніше імпортований товар, що не піддавався в країні компанії-експортера значній переробці (вартість додаткових операцій не перевищує 50% від його експортної ціни)

Реекспорт та реімпорт за технікою виконання (наприклад, процедура повернення ПДВ і акцизів при реекспорті) практично не відрізняються від експорту та імпорту, однак контракти за цими угодами мають певні особливості, а також відрізняються по митному оформленню.

В основі зовнішньоторговельної діяльності лежать зовнішньоторговельні операції. У комплекс зовнішньоторговельної операції, можуть входити: вивчення ринку конкретного товару, його реклама, створення збутової мережі, опрацювання комерційних пропозицій, проведення переговорів, укладання і виконання контрактів.

Необхідною передумовою і обов'язковою умовою здійснення зовнішньоторговельної діяльності підприємства є виконання цілого ряду операцій, пов'язаних із забезпеченням просування товару від продавця до покупця. Таким чином, зовнішньоторговельні операції охоплюють широкий

комплекс економічного, валютно-фінансового та правового характеру, що відповідно відображається на ризиковому ландшафті організацій, що займаються зовнішньоторговельною діяльністю.

Контракт є фундаментом зовнішньоторговельної угоди, основним, базовим документом, що визначає міру матеріальної відповідальності сторін за виконання зобов'язань, тому від правильності його складання залежить кінцевий результат угоди. Експортер та імпортер при укладенні зовнішньоторговельного контракту можуть керуватися внутрішніми законами країни кожної зі сторін.

У процедурі укладення зовнішньоторговельної угоди складання контракту - найскладніша і відповідальна операція. Зазвичай законодавство встановлює лише загальні рамки договірної правовідносини і до його нормам звертаються лише тоді, коли будь-який аспект не врегульовано сторонами в контракті.

При експортно-імпортних операціях товар неминує проходити митний контроль, що загрожує певними ризиками. Митна справа в Україні безпосередньо здійснюють митні органи, в які входять Державна митна служба України, регіональні митні управління, митниці та митні пости. При ввезенні митний контроль починається з моменту перетину товаром і транспортним засобом митного кордону держави і завершується в момент випуску під певний митний режим. При вивезенні митний контроль починається з моменту прийняття митної декларації і завершується в момент перетину митного кордону держави.

З метою митного регулювання встановлюються митні режими різних видів, в яких відображені умови та формальності, що виконуються відносно товарів і транспортних засобів, при митному оформленні

Важливу роль у регулюванні зовнішньоторговельної діяльності відіграють економічні методи, центральне місце серед яких займає національний митний тариф. В основі застосування митного тарифу лежать насамперед правила визначення митної вартості товару.

До заходів нетарифного регулювання ЗЕД належать адміністративні заборони і обмеження ввезення/вивезення окремих категорій товарів, що вводяться виходячи з національних інтересів країни.

Для регулювання ЗЕД можуть застосовуватися технічні бар'єри, що встановлюються в законодавчому порядку і які становлять комплекс заходів з перевірки відповідності імпортованої продукції вимогам міжнародних та національних стандартів, галузевих норм і технічних приписів. Один з видів технічних бар'єрів - вимоги сертифікації товарів ввозяться в країну, для чого їх піддають випробуванням на відповідність їх властивостей вимогам стандартів за технічними, санітарними, технологічним, радіаційних показників.

Підприємство, якщо дозволяють ресурси, може здійснювати прямий експорт, тобто здійснювати експортні операції самостійно, без посередників. Прямий експорт має місце тоді, коли підприємство бере на себе практично всі експортні функції (підготовка товару, експортної документації та упаковки, митне очищення для експорту і т.д.) і знаходиться в прямому контакті з першим закордонним покупцем. У цьому випадку підприємство безпосередньо укладає з ним міжнародні контракти купівлі-продажу. Вирішення кадрового завдання виявляється досить складним, оскільки працівники підприємства повинні розбиратися в питаннях міжнародної торгівлі, виконання митної документації, страхування, аналізувати альтернативи міжнародних транспортно-експедиторських операцій, бути досвідченими в питаннях стратегічного і тактичного маркетингового планування і їх ув'язки з конкретними типами міжнародних операцій. Все це вимагає від підприємства значних витрат і стає доцільним лише при досягненні великого обсягу експорту та регулярності його здійснення.

При здійсненні прямого експорту компанія-експортер може продати свої товари торговим посередникам-оптовикам, резидентально розташованим на ринках приймаючої країни. Незважаючи на те, що в ланцюжку «виробник - покупець» зазначені оптовики відіграють роль посередника, метод

здійснення експортної операції залишається прямим, оскільки всі рутини цієї зовнішньоекономічної операції (ЗЕО) виконуються експортером, який несе на собі всі ризики експорту. Маркетинговий досвід міжнародного дистриб'ютора дозволяє компанії-експортеру одержати відсутню компетентність у міжнародному бізнесі, знизити ризики роботи на зарубіжному ринку і збільшити загальний обсяг продажів, але в той же час контроль за ринком послаблюється в силу того, що з кінцевими покупцями працює дистриб'ютор.

У ряді випадків компанія-експортер працює безпосередньо через власні сили дистрибуції з кінцевими покупцями, тобто здійснює власну зарубіжну роздрібну торгівлю. Тут експорт завжди є прямим.

У разі зростання експортної діяльності підприємства стає виправданим здійснення прямого експорту через експортну торгову дочірню фірму. Вона дає вигоду в зниженні економічних ризиків (оскільки є незалежним центром прибутку), може мати цілий ряд податкових пільг, отримувати додаткове місцеве фінансування і знаходиться в безпосередньому контакті з покупцем, що підвищує її економічну ефективність.

Якщо материнській компанії особливо важливий контроль за ринком, вона переходить від ідеї установи локальної дочірньої компанії до створення на зарубіжному ринку торгового філії. Подібний філія проводить на зарубіжному ринку всі продажі, дистрибуцію і просування товарів міжнародної компанії, здійснюючи продаж експортованих товарів локальним оптовикам і дилерам. Як дилер, так і оптовик, обидва є початковою ланкою в мережі дистрибуції зарубіжного ринку і, отже, повинні розташовувати складськими приміщеннями і обладнанням, необхідним для зберігання товарів, обробки товаропотоків, організації руху запасних частин і проведення ремонтних робіт.

Прямий експорт дозволяє міжнародній компанії підвищити економічну ефективність експорту, оскільки скорочуються технічні або транзакційні витрати експорту; знизити ризики і залежність економічних результатів

комерційної діяльності від можливої несумлінності або недостатньої компетентності вітчизняних посередників; використовувати повноцінні можливості створення позитивного іміджу компанії-експортера та її брендів; забезпечити постійну присутність компанії-експортера на зарубіжному ринку, що дозволяє враховувати і своєчасно реагувати на зміни кон'юнктури і т.д.

При кооперативному експорті малі та середні підприємства, щоб отримати економію на витратах при організації експорту і об'єднати експортний досвід, створюють спеціальний експортний консорціум, в рамках якого кожне підприємство зберігає свою самостійність. Серед учасників консорціуму вибирається лідер, який має досвід і зв'язки для організації експортної діяльності. Кожен член консорціуму бере на себе зобов'язання нести солідарну відповідальність за зобов'язаннями інших членів з виконанням угоди та відповідних міжнародних контрактів.

Найпростішою формою кооперативного експорту можна вважати використання транспортно-експедиторських компаній, які здійснюють основні експортні функції, виконують основну частину експортного документообігу виробника-експортера та всіх або більшості експортних формальностей.

Ще однією поширеною формою експортної кооперації є міжнародне експортне картельну угоду, що зобов'язує кооперируючихся експортерів дотримуватися спільно встановлювані умови торгівлі на кожному обслуговуваному регіональному ринку. Такі угоди стосуються в основному сировинних товарів, паливно-енергетичних ресурсів та сільськогосподарської продукції. Експортні картелі знижують взаємну конкуренцію виробників споріднених товарів або товарів-замінників і стабілізують їх очікуваний прибуток.

Власний (інтракорпоративний) експорт являє собою експортну операцію без посередників, в якій товар поставляється власним підрозділу

компанії-виробника, що знаходиться на зарубіжному ринку. Основна причина віднесення цієї ЗЕО до експорту - подолання державних кордонів.

Основною особливістю непрямого експорту є використання досвідчених в організації експортних / імпортних операцій посередників, які є резидентами країни компанії-експортера. Такі посередники надають весь комплекс послуг міжнародного маркетингу, а також беруть на себе ризики і рутинні операції, пов'язані із здійсненням міжнародної торгівлі. Найважливішим нематеріальним активом, привнесених посередниками у здійснення міжнародних угод, є досвід роботи в сфері міжнародної торгівлі і знання особливостей ринків приймаючих країн. Розміри, організаційні структури та найменування посередників при непрямому експорті вельми різноманітні (табл. 9.2).

Таблиця 9.2

Класифікація посередників у зовнішньоторговельній діяльності комерційних організацій

Найменування посередника	Коротка характеристика
1. Торгові фірми	Здійснюють дилерські операції з перепродажу товарів від свого імені і за свій рахунок; працюють за контрактами купівлі-продажу; в проміжку є власниками товару
1.1. Торгові об'єднання (торгові дома)	Багатофункціональні компанії або асоціації; займаються торгово-посередницькою та комерційною діяльністю (іноді виробничою), діють як у власній країні, так і за кордоном
1.2. Експортні фірми	Виконують роль дилерів; закупають товари на внутрішньому ринку і перепродають їх за кордон; відносять з контрагентами оформляють дилерськими угодами, схожими на контракт купівлі-продажу, але з деякими особливостями
1.3. Імпортні фірми	Власне дилери, закупають товари за кордоном і продають на внутрішньому ринку промисловим, оптовим і роздрібним торговцям; закупають товари або в експортерів, або на товарних біржах, аукціонах через свої закупівельні контори; мають власні склади і товарні запаси
1.4. Оптові фірми	Посередники між промисловими чи заготівельними підприємствами і різними торговими фірмами; закупають великими партіями товари з метою реалізації більш дрібними партіями
1.5. Роздрібні фірми	Проводять дилерські експортно-імпортних операцій, мають велику мережу філій, дочірніх компаній і закупівельних контор за кордоном
1.6. Дистриб'ютори	Поширюють товар за дилерськими угодами; є торговцями за договором; закупають і продають певні товари та послуги на різних ринках від свого імені за свій рахунок

1.7. Стокісти	Діють на основі спеціального договору про консигнаційний склад, який дає виключне право на продаж; стокісти мають власні склади, продають і купують товари від свого імені і за свій рахунок
2. Комісійні фірми	Виконують разові доручення комітентів; діють від свого імені, але за рахунок комітента
2.1. Комісійні експортні фірми	Виконують експортні доручення комітента; діють від свого імені, але за рахунок комітента, який несе комерційні ризики
2.2. Комісійні імпорتنі фірми	Виконують імпорتنі доручення комітента; діють від свого імені, але за рахунок комітента, який несе комерційні ризики
3. Агентські фірми	Виступають від імені та за рахунок принципала
3.1. Експортні агенти	Агенти в країні принципала, отримують колекції зразків, каталоги, прейскуранти, які відшукують клієнтів за кордоном
3.2. Імпорتنі агенти	Агенти в країні принципала, ведуть імпорتنі операції за рахунок принципала
3.3. Закордонні збутові агенти	Представляють собою фірми, яким надано право на збут товарів компанією іншої країни
4. Торгові посередники	Організації та приватні особи, підшукують контрагентів і зводять їх; іноді укладають угоди за рахунок довіреної особи від її або свого імені, але з товаром не контактують; після укладення угоди продавець відправляє товар прямо покупцеві
4.1. Брокери	Підшукують контракти і зводять партнерів, іноді укладаються угоди за рахунок довіреної особи від її або свого імені, але з товаром не контактують
4.2. Повірені агенти	Знаходять на ринку покупців, самостійно проводять з ними переговори; з тим, хто запропонує кращі умови, укладають договори купівлі-продажу від імені та за рахунок довіреної особи, які виконують підписані повіреними міжнародні контракти, відшкодовують понесені ними витрати і виплачують винагороду
4.3. Комерційні представники	Незалежні посередники, що виконують передбачені угодами доручення принципалів з пошуку для них покупців/продавців товарів і беруть участь від імені принципалів а переговорах щодо укладення контрактів купівлі-продажу; підписувати договори комерційний представник не має права
4.3. Комісіонери	Підшукують партнерів і підписують з ними контракти від свого імені, але за рахунок довіреної особи, можуть виконувати додаткові доручення
4.4. Консигнатори	Продають товари на умовах консигнації
4.5. Аукціоністи	Виступають у ролі агентів, що мають дозвіл на аукціонну торгівлю
4.6. Фактори (консигнаційні агенти)	Працюють з сільськогосподарською продукцією або сировиною, діють на користь принципала (господаря) від свого імені
4.7. Агенти «делькредере»	Великі банки, посередники, що приймають на себе зобов'язання відшкодування втрат за підвищену винагороду
4.8. Дистриб'ютори	Незалежні оптові торговці, які отримують (актом купівлі-продажу) товар у власність і мають формалізовані і тривалі відносини з виробником-експортером, або постачальником, з приводу отриманих і, як правило, мають ексклюзивний характер прав на продаж певного товару на певній території
4.9. Купці	Експортно-оптові торговці займаються оптовою торгівлею за свій рахунок
4.10. Експедитори	Виконують послуги з відправлення вантажів, сприяють

	проходженню митних процедур та заповненні документів
4.11. Комівояжери	Посередники у збуті товару за кордоном
4.12. Агенти з продажу нерухомості	Посередники у збуті нерухомості за кордоном

У практиці міжнародної торгівлі існують численні види посередників, які відповідно до національної торговельної практики окремих країн приймають на себе різні найменування навіть при збереженні уніфікованої функціональної, економічної та юридичної сутності. Як б не називалися торгові посередники, всі вони можуть бути зведені до наступних трьох типів: агент, консигнатор і дистриб'ютор. Угоди і контракти з практики бізнесу показують, що ознаки цих трьох типів в значній мірі переплітаються, оскільки, незважаючи на активну діяльність Міжнародної торгової палати (МТП), в міжнародному бізнесі панує «контрактне творчість», креативність якого починає позначатися на виникненні розбіжностей між сторонами і становить проблемну зону як для сторін, так і для арбітражного суду, якщо такий має місце [64].

Агентом в контексті зовнішньоекономічних операцій є юридична особа, яка здійснює юридичні дії від імені та/або за дорученням принципала, включаючи укладення (часто, і супровід) контрактів. Функції агента можуть бути істотно розширені за погодженням між агентом і принципалом, що породжує додаткові виплати з боку принципала агенту, або третім сторонам за вказівкою агента.

При роботі з споживчими товарами тривалого користування і складними товарами виробничого призначення агент може здійснювати післяпродажне обслуговування товарів, проданих за контрактами, укладеними за посередництвом агента. У деяких випадках агент з метою розширення продажів і збільшення своєї комісійної винагороди може сприяти покупцеві в отриманні кредиту, а іноді і кредитувати його.

У певних умовах (наприклад на початку розробки нового ринку / товару) агенти можуть отримувати від принципала особливу компенсаційну і стимулюючу виплату (рітейнер).

Права та обов'язки агента і принципала повинні бути чітко сформульовані в агентській угоді. Агент, що діє в сфері міжнародної торгово-посередницької діяльності, може бути як універсальним, так і спеціалізованим (збутової, портовий, страховий, експортний, фіскальний, митний; агент-оптовик, агент по закупівлі, клірингу, фрахту і т.д.).

Угоди, як правило, передбачають обов'язки агентів страхувати знаходяться на складах товари, визначають перелік товарів, з якими працюють агенти, територію, умови спільної з принципалами роботи на ринку і т.д. Агент залежно від доручень принципала може виконувати обов'язки, схожі з обов'язками повіреного або комісіонера.

Агентська угода, з одного боку, завжди повинно давати широкі повноваження агентам, щоб створити умови для їх ефективної роботи, з іншого – повинно містити граничні повноваження, що стосуються цін, умов кредитів і платежів, строків поставок, гарантій та відповідальності, оскільки агенти діють за рахунок принципалів.

Позицію агента в міжнародній торгівлі можуть займати брокери, комерційні представники або повірені.

Основний обсяг міжнародної торгівлі опосередкований незалежними торговими фірмами, що займаються перепродажем товарів (дистриб'юторами або купцями), які від свого імені і за свій рахунок укладають договори купівлі-продажу, з одного боку, з продавцями, а з іншого - з покупцями.

Для експортера зарубіжний дистриб'ютор з погляду техніки експортно-імпортних операцій, виступає точно таким же покупателем- імпортером як і будь-який зарубіжний кінцевий покупець, т. Е. Дії дистриб'ютора в приймаючій країні не створюють юридичної відповідальності постачальника. Дистриб'ютор зазвичай містить складський запас, тоді як агент цього не робить, за винятком демонстраційного залу.

У більшості випадків, агент або дистриб'ютор виступає в ролі ексклюзивного представника виробника (постачальника) на встановленій

сторонами частини іноземного ринку і є винятковим імпортером даного товару (групи товарів), що гарантує йому виключні права на продаж останніх. Проте можливі випадки, коли експортер залишає за собою право прямого продажу своїх товарів на обслуговуваній дистриб'ютором території. Можливо й таке ослаблення ексклюзивності, коли на обумовленій території призначається генеральний агент, а за експортером зберігається право самостійного призначення інших агентів.

При роботі з товарами, які вимагають обслуговування і ремонту, ця функція зазвичай покладається на зарубіжного дистриб'ютора або агента, який повинен володіти відповідними засобами виробництва, кваліфікованим персоналом і запасом необхідних вузлів, комплектуючих і матеріалів.

Угоди з дистриб'юторами визначають перелік збувати товар, територію, умови роботи на ринку і зобов'язання за обсягами збуту. Серед інших зобов'язань можуть бути:

- вивчення кон'юнктури ринку;
- реклама товарів експортера і його самого;
- утримання складів запасів товарів;
- передпродажний сервіс і доробка товарів;
- створення стабільно діючої збутової мережі до якої можуть входити дистриб'ютори по регіонах і кінцеві продавці-дилери;
- забезпечення технічного обслуговування машин і технічних товарів у всіх ланках збутової мережі.

У дистриб'юторських угодах значна увага приділяється розмежуванню і уточненню взаємних обов'язків сторін у комплексному дослідженні ринків, підготовці вихідних матеріалів, здійсненні рекламних компаній та участі у виставках. Вони завжди повинні містити термін дії, порядок його продовження і умови припинення за обґрунтованими вимогам однієї із сторін або за згодою обох сторін. Одним з найістотніших умов угод з дистриб'юторами є спосіб визначення розмірів винагороди.

Широке застосування в міжнародній торгівлі отримали договори комісії. Комісійна операція по збуту товару може здійснюватися за двома основними схемами:

комісіонер відповідно до вказівок комітента укладає з покупцем договір купівлі-продажу і висилає комітенту його копію для виконання; комітент відповідно з комісійним угодою та умовами контракту зобов'язаний поставити товар;

відповідно до умов комісійної угоди комітент поставляє товар на склад комісіонера, який керуючись вказівками комітента продає товар покупцям, підписуючи з ними договори купівлі-продажу; такі угоди між комітентом і комісіонером називаються консигнаційними.

Консигнатором іменується юридична особа, яка отримує від консигнанта товар у розпорядження. Метою угоди є реалізація даного товару кінцевим або дрібногуртовим покупцям за певні термін і винагороду, сформоване як відсоток (поворотна консигнація), або як різниця між ціною поставки від консигнанта і ціною продажу на ринку консигнатора (безповоротна консигнація).

Договір консигнації дає консигнантові можливість активно впливати на рівень цін реалізації товару на ринку. Таке право слід оговорювати в консигнаційному угоді. Крім того, воно може бути реалізовано консигнантом, якщо угода передбачає виплату винагороди у вигляді відсотка з суми продажу.

До різновидів непрямого експорту можна віднести практику так званого «піггібенкінга», або «клушнічества», що становить популярний прийом американських багатонаціональних компаній по залученню у свої мережі дистрибуції малих і середніх виробників супутніх товарів. Суть цієї практики полягає в тому, що деяка компанія-виробник використовує канал дистрибуції, створений іншою компанією-експортером, за умови спорідненості або доповнюючого характеру експортованих товарів обох

компаній. В даний час ця практика трансформується у створення стратегічних бізнес-альянсів.

В даний час більше половини світового товарообігу здійснюється через торгових посередників. Особливо велика роль посередників при збуті стандартного промислового устаткування, промислової сировини і споживчих товарів. Крім того, використання непрямих методів міжнародної торгівлі часто служить попереднім етапом активних дій для інтернаціоналізуються компаній перед їх переходом до прямого експорту.

Угода з посередником в значній мірі полегшує життя експортера і знижують ризики його ЗЕД. Це часто призводить до того, що навіть у разі створення за кордоном представництва, філії або дочірнього підприємства багато міжнародних компаній в силу унікальності маркетингового досвіду і зв'язків посередників продовжують вдаватися до їхньої допомоги.

Модифіковані методи здійснення зовнішньоекономічних операцій - методи здійснення зовнішньоекономічних операцій, що припускають ускладнення сукупності засобів здійснення комерційного обміну, яке може бути представлене особливостями ціноутворення, використанням товарних еквівалентів при обміні, заміною речового обміну на віртуальний і т.д.

Багато угоди в міжнародній торгівлі просто не могли б бути здійснені, хоча товар експортера а ргіогі користуються попитом на ринку імпортера, але у імпортера просто немає достатніх валютних коштів, а позикові кошти недоступні, в силу жорсткого валютного контролю та регулювання, практикуемого урядом його країни. Це основна початкова причина появи міжнародної зустрічної торгівлі – організаційно вв'язаних експортно-імпортних операцій, де експортер зобов'язується прийняти в оплату вартості всієї або частини вартості свого товару зустрічний імпортний товар покупця. Не менш важлива національна зовнішньоторговельна політика – ряд країн суворо регламентує діяльність своїх імпортерів, домагаючись виконання оплати імпортованого товару за рахунок зустрічної поставки товарів вітчизняного виробництва. У багатьох випадках зустрічна торгівля

трактується експортерами як «необхідне зло» в силу пов'язаних з нею високих ризиків і додаткових витрат. Найчастіше зустрічна міжнародна торгівля опосередкована різними видами посередників.

Термін «зустрічна торгівля» – «зонтичний термін», під який можуть підпадати багато як традиційні, так і перетворені форми зовнішньоекономічних операцій. Зустрічну торгівлю, наприклад, можна помітити як у простих товарообмінних операціях (чистий бартер), так і в оплаті пакетів конструкційно-інжинірингових послуг по створенню виробничих об'єктів за кордоном тими товарами, які буде випускати даний об'єкт (компенсаційна угода на основі «угоди про розділ продукції») [97].

Зустрічна торгівля відрізняється значним різноманіттям форм (табл. 9.3).

Таблиця 9.3

Основні форми зустрічної торгівлі

Форма зустрічної торгівлі	Характеристика форми
Чистий бартер	Угода нетривала і (як правило) обмежена взаємним обміном товару на товар з встановленням вартісного еквівалента обміну
Зустрічна закупівля	Передбачені грошові розрахунки (експортер зобов'язаний закупити товар у імпортера); походження товару, що закуповується у імпортера, не повинно бути пов'язане з використанням товару, придбаного в експортера
Байбек	Передбачені грошові розрахунки (експортер зобов'язаний закупити товар у імпортера), закуповуваний товар виробляється імпортером з використанням товару, придбаного в експортера, і по стандартам, встановленим експортером
Клірингова угода	Грошові розрахунки (як правило) відсутні, угода має тривалий характер і з обох сторін можуть брати участь групи товарів (списки), треті сторони в угоді не беруть участь, у випадку хронічної заборгованості однієї із сторін або при розриві клірингової угоди проводиться сальдірування грошима
Світч	Грошові розрахунки (як правило) відсутні, угода має тривалий характер і з обох сторін можуть брати участь групи товарів (списки); у врегулюванні взаємин експортера та імпортера часто беруть участь треті сторони (наприклад, кліринговий брокер)
Офсет	Укладаються, як правило, в усній формі; передбачається не тільки обмін товарами і послугами, а й надання імпортеру можливості вкладати капітал в обмін на різного роду послуги та пільги; відмінною рисою є включення в угоду будь-яких пов'язаних з експортним товаром поставок з країни імпортера, які зачитуються у вигляді пропорційного зменшення вартості міжнародного контракту купівлі-

	продажу
Толінг (операції з давальницькою сировиною)	Причина появи толінгових схем міжнародної кооперації закладена в тому, що в деяких регіонах виявляються неповні виробничі потужності, а також економічно приваблива кваліфікована робоча сила і електропотужності; підприємства, що представляють ці потужності, самі не в змозі проводити закупівлю сировини, тому з'являється зарубіжна компанія-експортер, яка завозить сировину на переробку під митним контролем (без сплати імпортного мита і ПДВ) і продовжує розпоряджатися кінцевим продуктом; розрахунок з підприємством-розробником часто проводиться не грошима, а кінцевою продукцією

Зустрічні закупівлі вважаються однією з найбільш поширених форм зустрічної торгівлі. Близько 100 країн прийняли закони, які зобов'язують національних імпортерів проводити закупівлі тільки в ув'язці із зустрічними зобов'язаннями їх зарубіжних партнерів. Особливо часто подібні угоди зустрічаються у взаєминах між підприємствами з країн з різними рівнями економічного розвитку.

У сучасних умовах, коли зустрічні закупівлі стали все частіше приймати примусовий характер, стало типовим включати в договір про зустрічну закупівлю умови переуступки експортером третій стороні зобов'язань по зустрічній закупівлю (цесія).

Особливе місце серед модифікованих методів здійснення зовнішньоекономічних операцій займає інституційно-конкурсний метод, що припускає існування інституту або організації, на постійній або тимчасовій основі, де продавці та покупці або їх уповноважені представники знаходяться в конкурентній позиції.

Останнім модифікованим методом здійснення зовнішньоекономічних операцій є електронний метод. Цей метод не є заміною традиційних методів ЗЕД, а, скоріше, являє можливе доповнення практично всім розглянутим методам. Виділенню цього методу в окрему категорію сприяє, лише те, що є специфічний ринок віртуальних товарів.

У групу перетворених форм зовнішньоекономічних операцій потрапляє торгівля ноу-хау, що виникає через ускладнення з постачанням товару в

приймаючу країну (різні бар'єри і проблеми з транспортуванням), що призводить до переходу від продажів товару до продажів ідей або концепцій бізнесу. У цій же групі містяться іноземні інвестиції у виробництво товару в приймаючій країні з різним ступенем поділу технологічного циклу між державою інвестора і приймаючими країнами, від різних часткою власного участі до створення 100% -ної промислової власності за кордоном. Ця група зовнішньоекономічних операцій включає в себе міжнародні орендні відносини з переходом прав користування засобами виробництва (різновиди лізингу) та ноу-хау менеджменту / маркетингу (управлінський контракт) [97]. Однак орендних відносин в силу специфіки роботи буде приділено мало уваги.

Встановлення ціни в перетворених формах зовнішньоекономічних операцій виглядає більш складним ніж у традиційних, замасковано багатьма невизначеностями міжнародного бізнесу і, вимагає більшого досвіду, що дозволяє знизити бізнес-ризик і транзакційні витрати, а також підвищити економічну ефективність зовнішньоекономічних операцій.

Міжнародна торгівля ліцензіями – перетворена форма зовнішньоекономічних операцій, в рамках якої ліцензіар забезпечує створення товару на зарубіжному ринку, за допомогою передачі права користування на певну інтелектуальну власність зарубіжної іноземної компанії (ліцензіату), обмежуючи це право певною територією і часом дії, в обмін на отримання роялті або паушальних платежів, а також інших платежів (наприклад, початковий внесок, оплата поставки унікальних інгредієнтів), що визначаються конкретними пунктами цього ліцензійної угоди. Можливі ліцензійні угоди без виплати роялті / паушальних платежів, якщо вони забезпечують ліцензіару підвищення ефективності його міжнародного бізнесу, наприклад, маркетинговий виграш.

Ліцензійна торгівля являє собою особливо монополізовану сферу світового ринку. Більшість експортних надходжень за ліцензійними угодами припадає на внутрішньофірмову торгівлю, тобто торгівлю між головним

підприємством та філіями (дочірніми підприємствами) ТНК. Це пов'язано з тим, що саме ТНК є володарями найбільш передових технологій, патентів і, крім того, така торгівля знижує ступінь, а при укладенні угод, гарантує збереження промислових секретів і оберігає її витік в треті країни.

Передана за ліцензійними угодами інтелектуальна власність може включати в себе (але не обмежуватися) патенти, торгові марки, технологічні/маркетингові ноу-хау, корисні моделі, прототипи, авторські права, описи і карти технологічних процесів. Іншими словами все те, що може дозволити ліцензіату організувати інноваційне виробництво/продаж нового/поліпшеного товару.

Торгівля ліцензіями, в силу істотного ускладнення технологічних процесів рідко присутня на міжнародному ринку в чистому вигляді. Зазвичай він постає у вигляді доповнення до експорту або міжнародним контрактом на виробництво.

Ліцензійні угоди часто виступають у сфері міжнародної торгівлі як складові більш великих проектних пакетів, спрямованих на створення комплексних виробничих об'єктів, часто складають предмет міжнародного інжинірингу.

9.2. Зустрічна торгівля та операції зустрічної торгівлі

Зустрічна торгівля знайшла широке відображення у зовнішньоекономічній діяльності. До зовнішньоекономічних операцій зустрічної торгівлі можна віднести товарообмінні (бартерні) операції, операції з давальницькою сировиною та компенсаційні операції.

Товарообмінна (бартерна) операція – це операція з обміну визначеної кількості товарів одного чи різних видів на еквівалентну за вартістю кількість іншого товару або майна. Таким чином, бартерна операція не припускає ніяких грошових розрахунків між контрагентами. У бартерній угоді вказуються кількість товарів, які взаємно поставляються сторонами угоди, або вказується сума, на яку сторони зобов'язуються поставити товари.

Перевага даної операції перед операцією купівлі-продажу полягає у тому, що для її здійснення не потрібна валюта і сторони не вдаються до посередництва банків. При погодженні обсягів торгівлі оперують цінами товарів для визначення митної вартості товару. Фактично здійснюється торгівля на еквівалентній основі.

Відповідно до чинного законодавства товарообмінна операція у зовнішньоекономічній діяльності – це один із видів експортно-імпортних операцій, оформлених бартерним договором або договором зі змішаною формою оплати, яким часткова оплата експортних (імпортних) поставок передбачена у натуральній формі. Ці договори укладаються між суб'єктом ЗЕД України та іноземним суб'єктом господарської діяльності і передбачають збалансований за вартістю обмін товарами, роботами, послугами у будь-якому поєднанні, не опосередкований рухом коштів у готівковій або безготівковій формі. Наведене поняття договірної форми товарообмінних операцій враховує особливості здійснення зовнішньоекономічної діяльності й охоплює всі можливі варіанти обміну будь-якими його об'єктами.

Товарообмінний договір є різновидом договору міни і регулюється Цивільним кодексом України від 16.01.2003 р. (ст. 715, 716), Господарським кодексом України від 16.01.2003 р. (ст. 293), Законом України „Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності” від 23.12.1998 р. за № 351-XIV, постановою КМУ „Про деякі питання регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності” від 23.12.1998 р. за № 351-XIV та іншими правовими документами. Указом Президента України від 07.11.1994 р. за № 659/94 „Про облік окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів) в Україні” реєстрації у Міністерстві економіки підлягають договори товарообмінних операцій, предметом яких є експорт товарів, зазначених у Переліку, затвердженому наказом Мінекономіки

Товари, що імпортуються за бартерним договором, підлягають ввезенню на митну територію України у терміни, зазначені у такому договорі, але не пізніше 90 календарних днів від дати митного оформлення товарів. У разі експорту за бартерним договором робіт і послуг до уваги береться дата підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт чи надання послуг.

Якщо експортуються високоліквідні товари, терміни ввезення на митну територію України імпортованих товарів не повинні перевищувати 60 календарних днів від дати оформлення вивізної вантажної митної декларації.

У разі імпорту за бартерними договорами каучуку натурального, синтетичного, прискорювачів вулканізації каучуку з країн Північної та Латинської Америки, Японії, Південно-Східної Азії, Центральної та Південної Африки термін їх ввезення на митну територію України не повинен перевищувати 150 календарних днів від дати митного оформлення товарів, що фактично експортовані за бартерними договорами. Отже, Закон встановлює як загальний граничний термін виконання операцій, так і окремі терміни, з урахуванням виду товару та країн, з яких завозять певний товар.

Перевищення встановлених термінів ввезення товарів, виконання робіт, надання послуг, які імпортуються за бартерними договорами, можливе тільки стосовно окремих різновидів цих договорів і лише за наявності у суб'єкта ЗЕД разового індивідуального дозволу на виробничу кооперацію, консигнацію, комплексне будівництво, поставку складних технічних виробів і товарів спеціального призначення.

Порушення термінів ввезення товарів, виконання робіт, надання послуг, що імпортуються за бартерним договором, тягне за собою сплату пені за кожний день прострочення у розмірі 0,3 % вартості недодержаних товарів (робіт, послуг), що імпортуються за товарообмінним договором. Однак загальний розмір нарахованої пені не може перевищувати суми заборгованості.

Якщо заборгованість за бартерним договором виникла через обставини непереборної сили або форс-мажору (що, за сутністю, є одне й те саме),

встановлені терміни зупиняються, і пеня за їх порушення протягом дії цих обставин не стягується. Настання та період дії таких обставин підтверджуються у встановленому законом порядку. На перебіг термінів і сплату пені впливає також прийняття відповідним судом позовної заяви про стягнення заборгованості, що виникла за бартерним договором. Нарахування пені та її сплата залежить від результату вирішення справи. У разі прийняття судом, арбітражним судом рішення про відмову у позові чи припинення (закриття) провадження у справі або залишення позову без розгляду зупинені терміни поновлюються, і пеня за їх порушення сплачується за весь період, включаючи й той, на який ці терміни було зупинено.

Операція з перероблення давальницької сировини – це перероблення (оброблення, збагачення чи використання) давальницької сировини у результаті технологічного процесу зі зміною коду по ТН ЗЕД, а також етапів операцій з перероблення сировини з метою отримання готової продукції за відповідну плату. До операцій з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах належать операції, в яких сировина замовника на конкретному етапі переробки, а також на заключному, є основним матеріалом, і її вартість становить не менш як 20 % від загальної вартості готової продукції. При цьому обов'язковим є попереднє здійснення поставки виконавцю давальницької сировини відносно повернення виготовленої з неї готової продукції замовнику. При розрахунку вартості давальницької сировини у вартості готової продукції враховується вартість всієї вивезеної (ввезеної) давальницької сировини та витрати з доставки її до виконавця. Передусім необхідно визначити поняття операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах, яка визначає зміст відповідного зовнішньоекономічного контракту.

Операції з давальницькою сировиною за своєю суттю є підрядом. Вони забезпечують збереження права власності замовника на сировину та готову продукцію протягом усієї операції та дають змогу виконавцю отримувати прибутки без значних капіталовкладень у сировину. Тому

зазначені операції користуються популярністю серед суб'єктів підприємницької діяльності. Що стосується учасників зовнішньоекономічних відносин, то при застосуванні давальницьких схем у виробництві продукції вони забезпечують себе також певними перевагами при оподаткуванні.

Обов'язкові умови операції з давальницькою сировиною:

- попереднє постачання давальницької сировини;
- сировина замовника є основним матеріалом;
- сировина замовника становить не менш як 20 % від загальної вартості готової продукції;
- давальницька сировина та готова продукція повинні мати різні коди ТН ЗЕД України.

Поширеними у зовнішньоекономічній діяльності є контракти на переробку давальницької сировини, які укладаються відповідно до Закону України „Про внесення змін до Закону України про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах” від 04.10.2001 р. за № 2761-III.

Контракт на переробку давальницької сировини повинен містити особливі умови здійснення цієї зовнішньоекономічної операції. Окремими розділами мають бути такі, як: „давальницька сировина”, „готова продукція” (з інформацією про її контрактну вартість, порядок та спосіб використання), „порядок розрахунків за переробку давальницької сировини”, „технологічна схема переробки давальницької сировини”, тощо. За загальним правилом, контракти на переробку давальницької сировини у зовнішньоекономічних відносинах не підлягають обліку (реєстрації) у Мінекономіки та з питань європейської інтеграції України. Винятком є контракти, що передбачають вивезення давальницької сировини українським замовником, на яку поширюється спеціальний режим експорту, а також якщо контрактом передбачена реалізація готової продукції, виробленої з такої давальницької сировини, у країні виконавця або вивезення її до іншої країни.

Закон докладно регламентує порядок ввезення на митну територію України давальницької сировини іноземного замовника, порядок закупівлі ним сировини в Україні, а також реалізацію та вивезення виробленої готової продукції. Врегульовано також вивезення давальницької сировини українського замовника за межі митної території України та повернення в Україну готової продукції. У Законі передбачені терміни здійснення операцій з давальницькою сировиною. Тривалість їх стосовно різних дій українського виконавця або замовника обмежується 90 календарними днями.

За порушення українським виконавцем або замовником передбачених Законом термінів стягується пеня за кожний день прострочення у розмірі 0,3 % від суми недержаної виручки (вартості неповерненої готової продукції) в іноземній валюті, перерахованої у національну валюту України за офіційним валютним курсом Національного банку України, що діє на день нарахування пені. У разі здійснення розрахунків у національній валюті України пеня нараховується у гривнях. Проте загальний розмір нарахованої пені не може перевищувати суми заборгованості.

За правовою природою зазначена пеня є фінансовою санкцією. Згідно із Законом, вона нараховується та стягується відповідними органами державної податкової служби і спрямовується до Державного бюджету України.

Необхідно відзначити розширення кола порушень, за які настає відповідальність. Це стосується не лише недотримання встановлених термінів здійснення операцій. У разі реалізації готової продукції, виробленої з давальницької сировини у країні виконавця або в іншій країні без обліку (реєстрації) відповідного контракту в Мінекономіки та з питань європейської інтеграції України, до суб'єкта підприємницької діяльності, що вивіз давальницьку сировину, органами податкової служби України застосовується штраф у розмірі 20 % від вартості готової продукції, який сплачується до Державного бюджету України.

Законом визначено особливості порядку виконання таких видів операцій:

– операції ввезення на митну територію України давальницької сировини іноземного замовника та вивезення виробленої з неї готової продукції;

– операції реалізації на митній території України готової продукції, що вироблена з давальницької сировини, ввезеної іноземним замовником;

– операції закупівлі на митній території України іноземним замовником давальницької сировини та порядок реалізації або вивезення виробленої з неї готової продукції;

– операції вивезення давальницької сировини українського замовника за межі митної території України та повернення в Україну готової продукції.

Давальницька сировина, яку ввозять на митну територію України іноземний замовник, обкладається ввізним митом за ставками Митного тарифу України, податками та зборами, що справляються при ввезенні товарів відповідно до законодавства. Головною особливістю даної операції є те, що сплата ввізного мита, податків та зборів (крім митних зборів) провадиться українським виконавцем через видачу простого векселя органу Державної податкової служби за місцезнаходженням виконавця. Суму векселя визначають у валюті договору про здійснення операції з давальницькою сировиною. Термін платежу дорівнює терміну здійснення операції з давальницькою сировиною, але не більше 90 календарних днів з моменту оформлення ввізної вантажної митної декларації.

Вексель погашають, ввізне мито, податки та збори (крім митних зборів) не справляють, якщо у 90-денний або інший передбачений законодавством України період готову продукцію в повному обсязі вивозять за межі митної території України.

У разі ввезення видів давальницької сировини, які не обкладаються ввізним митом, податками та зборами, український виконавець подає органів Державної податкової служби за своїм місцезнаходженням письмове зобов'язання щодо вивезення готової продукції у встановлені терміни. У разі

своєчасного та повного вивезення готової продукції письмове зобов'язання погашають.

Для погашення векселя (письмового зобов'язання) український виконавець подає органіві Державної податкової служби — за своїм місцезнаходженням — копії вивізної вантажної митної декларації з відміткою митниці, яка здійснила митне оформлення готової продукції, про фактичне перетинання готовою продукцією митного кордону України.

Здійснення операцій з давальницькою сировиною у зазначеному вище порядку надає значні переваги їх учасникам:

- готова продукція при вивезенні з митної території України не обкладається вивізним митом та іншими податками і зборами;
- готова продукція, вироблена із давальницької сировини, ввезеної іноземним замовником, може реалізуватися на митній території України лише через зареєстроване ним в Україні постійне представництво;
- постійне представництво іноземного замовника зобов'язане погасити вексель протягом десяти робочих днів після оформлення акта приймання-передачі готової продукції;
- валютою платежу у розрахунках між українським покупцем готової продукції та постійним представництвом іноземного замовника є національна валюта України;
- при вивезенні підакцизних товарів, виготовлених з давальницької сировини, за межі митної території України акцизний збір не сплачується;
- за загальним правилом давальницька сировина вивозиться з митної території України на підставі подання українським замовником митному органіві письмового зобов'язання щодо повернення в Україну готової продукції, виробленої з цієї сировини або коштів від реалізації готової продукції за межами України не пізніше ніж через 90 календарних днів з моменту оформлення вивізної вантажної митної декларації.

Компенсаційна операція – це обмін декількома товарами з кожної сторони з компенсацією різниці у грошовому виразі. З компенсаційними

угодами пов'язане поняття „неконвертоване сальдо”. Наприклад, контрагент з Данії, фірма А поставляє контрагенту в Україні фірмі Б меблі на суму 5000 доларів, а українська сторона запропонувала товари на суму тільки 4000 доларів. Різниця між сумами товарів, що поставляються, складе 1000 доларів, ця різниця і називається неконвертованим сальдо, що складає борг української фірми датському партнеру. Однак переказати його в Данію українська фірма не може, так як це не обумовлено контрактом. Тоді сторони в умовах контракту вказують, що кошти будуть зберігатися на рахунку банку, який відкритий спеціально фірмою Б. Фірма А може використовувати ці гроші тільки в Україні, тому вони і називаються неконвертованим сальдо. Використовувати ці гроші можуть на рекламу, представницькі витрати, оплату відряджень, на покупку будь-яких інших товарів в Україні.

Механізм здійснення компенсаційних угод:

- кожен контрагент готує два списки товарів: в одному перелічує товари, які він хотів би продати, а в іншому – які купити;
- зустрічаючись, контрагенти обговорюють номенклатуру товарів, і в результаті уточнюються два списки: у першому вказуються товари, що постачаються однією фірмою, а в другому іншою фірмою;
- погодивши перелік товарів, контрагенти переходять до узгодження цін по кожній позиції списків;
- погодивши ціни та інші умови постачання, сторони підписують контракт з двома додатками з переліком товарів для кожної фірми. У додатках вказують ціни по кожному найменуванню товару, а у тексті контракту загальні суми взаємного постачання товарів. Останнім часом одержали розвиток великомасштабні операції на компенсаційній основі. Суть таких операції полягає в тому, що одна країна, використовуючи устаткування і технологію іншої країни, будує на своїй території промисловий об'єкт, продукцією якого і буде розраховуватися за устаткування і технологію. Складність здійснення великомасштабної операції полягає в тому, що сторони повинні чітко виконувати свої зобов'язання за угодою. Особливо це

стосується розробки документації, будівельно-монтажних та пускових робіт промислового об'єкта.

Викуп застарілої продукції – це вид товарообмінних операцій. Стосується він, насамперед, машинно-технічних виробів: автотранспортної техніки; дорожньо-будівельних машин, сільськогосподарських машин тощо. Ініціатором таких операцій виступає звичайно імпортер. Якщо експортер пропонує імпортеру придбати у нього нові машини, то імпортер ставить обов'язковою умовою викупити у нього застарілу техніку такого ж профілю. Переговори про продаж нової техніки і про викуп старої йдуть одночасно, одночасно узгоджуються і ціни на продукцію. Контракти можуть бути підписані окремо на продаж і на викуп, а може бути складений один контракт. Жорстка конкуренція і бажання реалізувати свою продукцію, особливо якщо ринок перспективний, змушують виконувати умови імпортера і викуповувати в нього застарілу техніку. Імпортеру такі операції дуже вигідні, тому що він знижує свої валютні витрати і позбавляється від старої техніки, замінюючи її новою. Експортер нової техніки, який викупив стару, прагне витягти з неї максимальну вигоду. Після технічного огляду застарілої техніки, експортер визначає, машини для ремонту і продажу, машини для розбирання і продажу запасних частин, машини і запасні частини для здачі у металобрухт.

9.3. Торговельно-посередницькі операції та порядок їх здійснення

Дуже часто у зовнішньоекономічній діяльності учасники угод звертаються за допомогою посередників. Торговельне посередництво в економічному розумінні досить широке поняття, яке містить значне коло послуг, з пошуку закордонного контрагента, підготовки й здійснення угоди, кредитування сторін і надання гарантій оплати товару покупцем, здійснення транспортно-експедиторських операцій і страхування товарів при транспортуванні, виконання митних формальностей, проведенню рекламних

та інших заходів щодо просування товарів на закордонні ринки, здійснення технічного обслуговування і проведення інших операцій.

Торговельно-посередницька операція – це купівля-продаж товарів, що виконуються за дорученням виробників і споживачів, незалежним від них торговельним посередником на основі укладеної угоди або доручення.

Переваги залучення торгового посередника:

- збільшення прибутку шляхом підвищення оперативності збуту товарів і прискорення обороту капіталу;
- збільшення прибутку шляхом продажу товару на іноземному ринку безпосередньо у моменти поліпшення кон'юнктури за більш високими цінами;
- збільшення прибутку шляхом зменшення термінів збереження і передпродажного сервісу;
- збільшення прибутку шляхом зниження витрат обігу на одиницю продукції.

Посередницькі операції регулюються нормами торговельного і цивільного права. Цивільний кодекс України передбачає два види представництва на основі повноваження однієї особи робити певні юридичні дії замість іншої особи:

- договір доручення, ст. 386-394 Цивільного кодексу України;
- договір комісії, ст. 395-412 Цивільного кодексу України.

При звертанні до закордонного посередника українські підприємства керуються тим, що відповідні норми іноземного права внаслідок умов контрактів чи норм міжнародного приватного права застосовні до експортно-імпортних операцій українських підприємств.

У закордонних країнах відносини посередників з підприємцями регулюються такими видами цивільних договорів:

- у країнах романо-германської системи права договором доручення і договором комісії: Франція, Німеччина, Японія, Італія, Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, скандинавські, латиноамериканські та інші.

– у країнах англо-американської системи права агентським договором Англія, США, країни Британської співдружності націй, зокрема Канада, Індія, Пакистан, Австралія та інші.

– у всіх інших країнах - договорами про розміщення товарів чи послуг за умовами надання виключних прав продажу, виняткового імпорту, факторингу тощо.

Посередників, котрі діють за договорами доручення і за договорами комісії називають „агентами”, а за посередницьким угодами „агентськими угодами”. Широке застосування у договірній практиці мають проформи агентських угод, котрі розроблені міжнародними урядовими і неурядовими організаціями, міжнародною торговельною палатою.

Класифікація торговельних посередників здійснюється залежно від обсягу наданих їм повноважень та їхнього місця на ринку. Права й обов’язки посередників визначаються у договорах з їхніми довірителями. При цьому в основі поділу покладено право на підписання угоди, від кого підписує угоду, за чиї кошти одержує винагороду.

Тому посередників можна розділити на чотири групи:

- посередники, які не мають права підписувати угоди з третіми особами (агенти, брокери, маклери);
- посередники, які підписують угоди з третіми особами від свого імені, але за кошти довірителя (комісіонери, консигнатори);
- посередники, які підписують угоди з третіми особами від імені і за кошти довірителя (агенти-повірювачі, торговельні агенти);
- посередники, які підписують угоди з третіми особами від свого імені і за свої кошти (купці, дистриб’ютори, дилери).

Розглянемо торговельних посередників, особливості укладання угод, їхні права й обов’язки.

Агент-представник представляє інтереси довірителя (принципала) на визначеному ринку за погодженою номенклатурою товарів. Він не має права підписувати контракти від свого імені та принципала. Агент-представник

проводить маркетингові дослідження й інформує принципала про тенденції розвитку ринку, надає принципалу інформацію про технічні вимоги до товарів і ціни на них, інформує принципала про запити споживачів, про передбачувані замовлення, створює імідж принципала і його товари, проводить рекламно-інформаційну діяльність, сприяє укладанню і реалізації контрактів, організовує ділові контакти принципалів з імпортерами товарів та підприємцями. Як агенти-представники працюють фірми чи фізичні особи, котрі мають надійну репутацію у підприємницьких структурах. Якщо з участю агента укладено контракт, то йому виплачують винагороду у розмірі 2-5 % від вартості контракту.

Брокер – це торговельний посередник між продавцем і покупцем зі збуту й придбання товарів, котрі не виступають стороною контракту. Вони зближують на ринку продавця й покупця. За своє посередництво брокер одержує винагороду від тієї сторони, яка до нього звернеться першою. Якщо відносини мають довгостроковий характер, то їх оформляють договором. Брокери торгують, як правило, великими партіями товарів.

Комісіонер – це торговельний посередник, котрий здійснює за дорученням комітента і за його кошти операцію купівлі-продажу з третьою особою. Контрагентами в комісійних операціях є комітент і комісіонер. Посередником комісіонер є тільки для комітента, а для контрагента буде стороною контракту купівлі-продажу, а саме продавцем, якщо комісіонеру доручене щось продати, чи покупцем, якщо комітент доручає комісіонеру щось купити. З комітентом комісіонер будує свої відносини на підставі договору комісії. Договір комісії має разовий характер, у якому вказуються: мінімальні ціни при експорті й максимальні при імпорті; терміни постачання товарів; техніко-економічні характеристики товару; взаємну відповідальність комітентів і комісіонерів; розміри і порядок виплати комісійних винагород. Розмір комісійної винагороди складає 1,5-3,5 % і повинен покривати видатки комісіонера на здійснення торговельної операції.

Консигнатор – це торговельний посередник, котрий здійснює продаж товарів зі свого складу від імені і за дорученням консигнанта. Договір консигнації є різновидом договору комісії за яким консигнант поставляє товари на склад консигнатора для наступної реалізації. Консигнант є власником товару до моменту його реалізації. Договір консигнації дає можливість консигнатору активно впливати на рівень цін на ринку, підвищуючи їх у період збільшення попиту і знижуючи в період поганої реалізації. Винагорода консигнанта зазвичай складає різницю між цінами, які названі консигнантом, і цінами реалізації споживачу. Консигнатор здійснює платежі консигнантові у міру реалізації товару. Договір консигнації визначає суму товарів, які одночасно зберігаються на консигнаційному складі і поповнюються у міру реалізації товару, визначає термін консигнації, здійснити страхування товару, що зберігається на складі, слідкує за платежами, уточнює спосіб консигнації.

Агент-повіритель – це торговельний посередник, котрий діє від імені і по дорученню принципала з пошуку продавців та покупців на товари. За агентською угодою агент діє від імені принципала, агентська угода має тимчасовий та територіальний характер, він вивчає кон'юнктуру ринку, здійснює рекламу товарів, орендує склади, здійснює передпродажний сервіс і технічне обслуговування. Винагорода агента фіксується в агентській угоді у вигляді відсотка від вартості товарів, які продані за укладеною їм угодою.

Дистриб'ютор – це торговельний представник, що займається продажем товарів від свого імені і за власні кошти. Він сам несе всі ризики, пов'язані з псуванням або втратою товарів, а також з неплатоспроможністю покупців. Дистриб'юторські агентські угоди для принципала цікаві тому, що дають можливість виходу на нові ринки і забезпечують рекламу його товару протягом тривалого періоду. Угоди укладаються, як правило, з фірмами, що мають власну збутову мережу чи засоби на її створення. Дистриб'ютор у порівнянні з іншими посередниками має велику комерційну незалежність, самостійно встановлюючи ціни, здобувають найчастіше монопольне

(ексклюзивне) право на продаж товарів принципала на своїй території. Агентську угоду з дистриб'ютором підписують на термін 2-5 років з наступним продовженням за згодою сторін. Такі угоди укладаються, в основному, на реалізацію машино-технічних, сировинних і споживчих товарів.

Уклавши агентську угоду, з визначенням взаємовідносин сторін, вони укладають договори купівлі-продажу на постачання товарів, за якими агент повинен придбати товар принципала, а потім реалізовувати його кінцевому споживачу. Реалізація товару – це остання операція у переліку обов'язків агента, до цього він повинен організувати рекламу й систему збуту, складування, передпродажний сервіс і технічне обслуговування у гарантійний період. При великих і постійних обсягах реалізації створюється генеральний агент з мережею простих, монопольних чи ексклюзивних агентів.

Правове регулювання торговельно-посередницьких операцій має свої особливості. Розвиток ринкових відносин супроводжується ускладненням господарських зв'язків і виникненням нових договірних форм, що опосередковують ці зв'язки. До них належить і агентська угода.

Правове регулювання агентських відносин у різних державах має свою специфіку. Враховуючи неоднаковий підхід до агентських договорів у міжнародному праві сформовано три напрями уніфікаційної діяльності у сфері міжнародних комерційних відносин.

Перший напрям стосується зближення національних законодавств країн ЄС шляхом прийняття у 1983 р. міжпарламентського рішення стосовно незалежних комерційних агентів.

Другий напрям стосується зближення законодавства країн СНД шляхом схвалення у 1996 р. Модельного Цивільного кодексу, на підставі якого були прийняті Цивільні кодекси.

Третій напрям полягає у розробці міжурядовими та неурядовими організаціями уніфікованого неконвенційного документа стосовно діяльності комерційних агентів.

У сфері агентських відносин Міжнародною торговою палатою підготовлено Типовий комерційний агентський контракт (публікація № 496) та Керівництво з укладання комерційних агентських контрактів (публікація № 410).

Міжнародна-правова база агентських відносин представлена Гаазькою міжнародною Конвенцією „Про право, що застосовується до агентських договорів” (1978 р.), де прийнято прогресивну уніфікацію норм міжнародного приватного права. Україною схвалено Статут Гаазької конференції з міжнародного приватного права у 2003 р. Кодексом морського мореплавства України (ст. 116-119) регламентується морське агентування. Значним кроком в удосконаленні законодавчої бази агентських відносин є ст. 243 „Комерційне представництво” Цивільного кодексу України від 16.01.2003 р. та глава 31 „Комерційне посередництво (агентські відносини) у сфері господарювання” Господарського кодексу України від 16.01.2003 р., де визначено основні поняття цих складних комерційних відносин, хоча є певні суперечності й неузгодженості положень Кодексів, що створить складнощі і утруднення при їх застосуванні.

Аналіз міжнародно-правових актів, окремих положень новітнього законодавства України дає змогу і підстави для виявлення спільних рис і ознак, властивих для визначення сутності й характеристики змісту агентських контрактів, поширених у міжнародній торгівлі.

Базуючись на ст. 243 нового Цивільного кодексу України, можна зробити висновок, що агентський договір є однією з підстав виникнення відносин з комерційного представництва. Агентський договір створює три види відносин:

- між принципалом і агентом, що власне і є саме цим договором;
- між агентом і третьою особою, що полягають в укладенні правочину з продажу чи купівлі товарів;
- між принципалом і третьою особою, що є правовим результатом дій

агента.

В агентському договорі визначаються повноваження агента, характер і порядок виконання діяльності, яка йому доручається, умови і розмір винагороди агенту, права і обов'язки сторін, термін дії контракту, санкції проти порушника, порядок врегулювання спорів та застосовне до відносин сторін право.

Керівництво МТП рекомендує сторонам агентського договору у чітко висловленій формі погоджувати застосовне до їх договору право. За відсутності погодження між сторонами застосовного права агентський договір, як правило, підпорядковується закону держави агента, тобто тієї держави, на території якої розміщене комерційне підприємство агента. Типовий комерційний агентський контракт МТП передбачає, що у будь-якому разі арбітри враховують обов'язкові правові норми законодавства країни перебування агента (ст. 23.3).

У Кодексі Торговельного мореплавства України вперше у вітчизняній законодавчій практиці було врегульовано договір морського агентування (глава 5, ст. 116-119). За цим договором одна сторона – морський агент зобов'язується за винагороду надавати другій стороні – судновласнику або іншому довірителю послуги в галузі торговельного мореплавства. Морське агентування здійснюють суб'єкти підприємництва, що мають ліцензію відповідно до чинного законодавства України. Морський агент зобов'язаний:

- здійснювати свою діяльність добросовісно, відповідно до інтересів судновласника або іншого довірителя і звичайної практики морського агентування;

- діяти в межах своїх повноважень;

- не передавати здійснення своїх функцій іншій особі (суб'єкту), якщо тільки він не був уповноважений на це своїм довірителем.

При виконанні договору морського агентування морський агент, який діє від імені судновласника, може також діяти на користь іншої договірної сторони, якщо вона його на те уповноважила і якщо судновласник не заперечує.

9.4. Орендні операції та порядок їх здійснення

Орендна зовнішньоекономічна операція – це надання однією стороною орендодавцем іншій стороні орендарю об'єкта оренди у виняткове користування на встановлений період за певну винагороду.

Орендний договір на відміну від договору купівлі-продажу зберігає за орендодавцем право власності на майно з одночасним тимчасовим користуванням цим майном з боку орендаря. Операція вважається експортною, якщо орендодавець купує майно у національного продавця і віддає його в оренду іноземному партнеру. Імпортна орендна операція починається з купівлі об'єкта в іноземного продавця і передачею в оренду національному орендарю.

Характерна риса міжнародної орендної операції є участь у ній іноземного контрагента. Особливим випадком є ситуація суборенди, коли виникає подвійна експортно-імпортна послуга оренди. Користь орендного співробітництва полягає у тому, що воно:

- надає можливість одержати додаткові обсяги збуту в умовах жорсткої конкуренції;
- надає можливість орендарю застерегти себе від морального старіння обладнання, що особливо важливо для малих і середніх підприємств;
- стимулює одержання сучасного обладнання без значних витрат.

Основні об'єкти міжнародної оренди: обладнання загального промислового призначення; транспортні засоби; підйомно-транспортне й будівельне обладнання; засоби обчислювальної техніки й обробки інформації; офісне й поліграфічне обладнання; товари довготривалого споживчого призначення.

Залежно від термінів оренди розрізняють три види оренди:

- лізинг як довготривала оренда з терміном від 3 років;
- хайринг як середньотривала форма оренди з терміном 1- 3 років;
- рентинг як короткотривала форма оренди до 1 року.

Лізинг пов'язаний з орендою офісного обладнання, будівельно-монтажних комплексів, технологічних ліній, промислових підприємств. Страхування в орендних операціях здійснюється силами орендатора.

Хайринг пов'язаний з використанням транспортних засобів, дорожньо-будівельних і сільськогосподарських машин, монтажного обладнання та інших засобів. Страхування і технічне обслуговування здійснюється за домовленістю орендатора з орендодавцем.

Рейтинг пов'язаний з експлуатацією транспортних засобів, туристичних і спортивних товарів та ін. Страхування і технічне обслуговування здійснюється орендодавцем.

Найбільшого поширення у міжнародній практиці набув лізинг. Лізингова операція є середнім між кредитом і орендою. Сутність полягає у передачі лізингодавцем лізингоодержувачу матеріальних цінностей у тимчасове користування з виплатою вартості послуг у відсотках за надання фактичного кредиту. Але на відміну від кредиту об'єкт залишається у власності лізингодавця. Одночасно вказана операція має відмінності від традиційної оренди тому, що надання послуг орендатору здійснюється фінансовими установами, лізинговими компаніями, тривалість лізингу менше терміну зношення об'єкта, у лізинговій операції беруть участь орендодавець, орендатор, фінансова фірма. Лізинг є міжнародним, якщо як мінімум два суб'єкти перебувають в різних країнах.

Міжнародний лізинг являє собою перетворену форму зовнішньоекономічних операцій, в рамках якої лізингодавець передає зарубіжному лізингоодержувачу в оренду об'єкти або комплекс основних засобів виробництва для створення товарів / послуг у приймаючій країні, зберігаючи за собою право власності на них до кінця угоди і, часто, надаючи лізингоодержувачу право викупу зазначених коштів за їх залишкової вартості.

Лізингові схеми можуть бути використані для оренди дорогого устаткування при веденні бізнесу в політично нестабільних регіонах світу,

знижуючи тим самим ризики компанії, пов'язані з можливістю націоналізації і псування її майна.

Міжнародний лізинг може бути як прямим (сторони угоди, лізингодавець і лізингоодержувач, є резидентами різних країн), так і непрямим (виробник / власник об'єкта лізингу і лізингова компанія є резидентами однієї країни, а лізингоодержувач - інший).

У багатьох випадках міжнародний лізинг фактично являє собою специфічну форму фінансування експортних угод з продажу обладнання, нерухомого майна та інших елементів основного капіталу за участю спеціалізованої лізингової компанії, яка купує у виробника / власника право власності на майно для передачі в оренду третій особі. Подібне фінансування пов'язане з появою у лізингодавця об'єкта лізингу, поряд з іншими ознаками (наприклад, зворотність об'єкта лізингу) дозволяє виділити наступні основні форми міжнародного лізингу:

- непрямий, коли співвласником лізингодавця чи лізингоодержувача є іноземна особа;
- прямий, коли всі учасники угоди є резидентами різних країн;
- експортний, коли послугу надає національний суб'єкт;
- імпорتنний, коли послугу отримує національний орендатор;
- оперативний на період, який значно менше терміну зношення;
- фінансовий з середньо- і довготривалим терміном договору, повним зношенням об'єкта;
- груповий з колективною експлуатацією об'єкта;
- преференційний (пільговий);
 - компенсаційний як частина взаємозаліку за постачання певного товару чи послуги;
 - генеральний з правом отримання додаткових послуг, зокрема інших лізингових;
- інші форми.

У ст. 4 Закону України „Про лізинг” дано визначення його основних форм. Наприклад, фінансовий лізинг набуває чинності при зношенні об’єкта оренди більше 60 %. Типовий лізинговий договір не має єдиного зразка, але є статті, які повинні максимально відобразити зміст і особливості угоди. Йдеться про назву сторін, об’єкт лізингу, термін угоди, порядок надання й прийому в експлуатацію, розмір і порядок оплати, особливості використання з можливістю суборенди, умови страхування, права й обов’язки сторін з порядком вирішення суперечок, форс-мажорні обставини, додатки.

Особливості розрахунків за лізинговими операціями полягають у тому, що в угоді необхідно вказувати склад, розмір, форму і періодичність.

Склад лізингового платежу:

- сума амортизації майна;
- сума процентів за кредит при придбанні майна;
- комісійна винагорода лізингодавцю;
- страхові платежі згідно з договором страхування майна;
- додаткові послуги лізингодавця;
- податки та інші обов’язкові платежі тощо.

Форми лізингових платежів можуть бути грошовими, компенсаційними, змішаними.

За періодичністю виплат розрізняють щомісячні, квартальні, піврічні, щорічні платежі.

Лізингові платежі є змінною величиною. Чим швидше буде погашатися сума лізингового платежу, тим менше будуть нараховуватися відсотки на вартість, що залишилася. Йдеться про стимулювання сплати авансових сум, що прискорює кінцеве погашення.

Розрахунок лізингових платежів може здійснюватися за такою формулою:

$$ЛП = А + ПК + ПКОМ + ПУ + НД, \quad (9.1)$$

де *ЛП* – сума лізингового платежу;

А – сума амортизаційних відрахувань;

ПК – сума за отриманий кредит на купівлю майна;

ПКОМ – сума комісійної винагороди лізингодавцю;

ПУ – сума платежу за додаткові послуги лізингодавця;

НД – сума ПДВ, яку необхідно сплатити в бюджет.

Міжнародними орендними операціями займаються спеціалізовані лізингові фірми, а також підрозділи банків та інших фінансових установ. Лізингові фірми найчастіше є філіями й дочірними компаніями великих промислових, торговельних і фінансових установ. За законодавством України здійснення міжнародних лізингових операцій підлягає ліцензуванню

Використання договору оренди у зовнішньоекономічних відносинах пов'язано в основному зі сферою торговельного мореплавства. Кодекс торговельного мореплавства України (КТМ) передбачає такі правові форми орендних відносин, як договір фрахтування суден на певний час (ст. 203-214 КТМ) та договір лізингу судна – ст. 215-221 КТМ.

За договором фрахтування судна на певний час судновласник зобов'язується за погоджену плату (фрахт) надати судно фрахтувальнику для перевезення пасажирів, вантажів та для інших цілей торговельного мореплавства на певний час. Надане фрахтувальнику судно може бути споряджене і укомплектоване екіпажем (тайм-чартер) або не споряджене і не укомплектоване екіпажем (бербоут-чартер). Договір має бути укладений у письмовій формі. Тому наявність і зміст цього договору можуть бути доведені виключно письмовими доказами.

За договором лізингу судна власник судна (лізингодавець) зобов'язується передати фрахтувальнику (лізингоодержувачу) судно без екіпажу для використання з метою торговельного мореплавства на визначений термін, після закінчення якого до лізингоодержувача переходить право власності на судно. Лізингоодержувач зобов'язується сплатити лізингову плату, в яку включаються плата за користування судном і його вартість за договором морського лізингу. Договір морського лізингу укладається у письмовій формі. Тому наявність і зміст цього договору, як і фрахтування судна на певний час,

можуть бути доведені виключно письмовими доказами. Лізингодержувач зобов'язаний повернути судно у тому стані, в якому він його одержав, з урахуванням нормального зносу.

9.5. Інші види зовнішньоекономічних операцій

У зовнішньоекономічній діяльності за останні роки значно розширилися види зовнішньоекономічних операцій. Це викликано тими змінами, що відбуваються у зовнішньоекономічних відносин. На сучасному етапі відбувається поглиблення інтеграційних зв'язків у сфері охорони навколишнього середовища, використання природних ресурсів, міжнародного лізингу, застосування комп'ютерних та інформаційних технологій.

Все більше застосовуються у міжнародному співробітництві інжинірингові, консалтингові, франчайзингу та інші види операцій.

Операція з франчайзингу – це продаж товарів і послуг шляхом надання на договірній основі певних привілеїв, пільг та прав (франшизи). Еквівалентом цих понять є назви „комерційна концесія”, „договір комерційної концесії”, які використані у Цивільному кодексі України (ст. 115-129) і Господарському кодексі України (ст. 366-376).

Міжнародно-правове регулювання відносин за договором франчайзингу (комерційної концесії) базується на рекомендаціях Міжнародної торгової палати у Типовому контракті франчайзингу (публікація МТП № 557), який спрямований на просування товарів і містить уніфіковані правила, що пропонуються учасникам цих правовідносин. Розробка зазначеного Типового контракту пов'язана з відсутністю міжнародної уніфікації з франчайзингу та необхідністю звернення до національного права, що має серйозні недоліки, оскільки право окремих країн не враховує потреби і специфіку міжнародної торгівлі і його правила в окремих країнах значно відрізняються. Відповідно до ст. 1115 Цивільного кодексу України, за договором комерційної концесії одна сторона (правовласник) зобов'язується надати другій стороні (користувачеві) за

плату (винагороду) право користування відповідно до її вимог комплексом належних цій стороні прав з метою виготовлення та/або продажу певного виду товару та/або надання послуг.

Предметом договору комерційної концесії є право на використання об'єктів права інтелектуальної власності (торговельних марок, промислових зразків, винаходів, творів, комерційних таємниць, тощо), комерційного досвіду та ділової репутації. Договором комерційної концесії може бути передбачено використання предмета договору із зазначенням або без зазначення території використання щодо певної сфери підприємницької діяльності.

Закон передбачає обов'язковість письмової форми цього договору та його державної реєстрації. Винагорода за договором комерційної концесії може виплачуватися користувачем правовласникові у формі разових або періодичних платежів або в іншій формі, передбаченій договором. Договір комерційної концесії належить до категорії так званих „ексклюзивних” договорів, тобто таких, за якими одна із сторін надає іншій право на виключне розповсюдження, розміщення, просування і продаж своїх товарів (надання послуг) на певній території, межі якої погоджуються у договорі. При цьому зобов'язання і взаємні обмеження, які приймають на себе сторони, значною мірою співпадають. У зв'язку з цим не можна не відзначити, що встановлені новітнім законодавством України підстави для визнання особливих (обмежувальних) умов недійсними або нікчемними відрізняються від законодавства окремих країн і практики міжнародної торгівлі. У міжнародному обігу поширеним є найменування договору франчайзингу, сторонами якого є франчайзер (франшизіар) і франчайзі (франшизіат).

Міжнародний франчайзинг – перетворена форма зовнішньоекономічних операцій, за багатьма характеристиками споріднена міжнародній торгівлі ліцензіями. Як правило, в рамках франчайзингової угоди франчайзер, надає своєму франчайзі підтримку в організації виробничого навчання персоналу та проведення рекламних кампаній, розробляє / представляє маркетинговий план, передає керівництва з ведення

бізнесу і прийняті стандарти, здійснює моніторинг якості, забезпечує поставку (часто на умовах лізингу) унікального обладнання, а також унікальних або складових секрет франчайзера комплектуючих виробів та / або інгредієнтів. Іншими словами, міжнародне, франчайзингову угоду передбачає передачу від франчайзера франчайзі франчайзингового пакету, склад і зміст якого в обов'язковому порядку повинні включати в себе передачу бізнес-концепції і бренду франчайзера.

Міжнародний франчайзинг являє собою ефективну форму поєднання виробничого/маркетингового досвіду і стратегічних дій франчайзера з перевагами відносно автономних і максимально адаптованих до зарубіжних цільовим ринкам тактичних дій його франчайзі.

Франчайзери для оформлення своїх відносин з франчайзі можуть використовувати кілька різних організаційно-правових форм:

- унітарна (ліцензійне) франчайзингову угоду;
- майстер-франчайзингову угоду;
- угоду про освоєння територій;
- угоду про спільне підприємство (СП).

У різних країнах існують власні варіанти і норми основних положень франчайзингових угод. Одні країни прийняли спеціальні закони, інші – обмежуються окремими розділами, що розглядають франчайзингові відносини як частина комерційних угод, яким присвячені спеціальні закони. Переважною сферою застосування ліцензійних угод є виробництво товарів (основний виняток – ліцензії на авторське право, або копірайт), а франчайзингових угод – сфера послуг.

Франчайзингові угоди можуть бути класифіковані на основі природи об'єкта франчайзи (табл. 9.4).

Класифікація франчайзингових угод

Вид франчайзингової угоди	Основні характеристики
Промисловий франчайзинг	Передбачає передачу прав франчайзі на пакет правових і комерційних дій, необхідних для організації повного циклу господарської діяльності по створенню товару відповідно до маркетинговою стратегією і принципами менеджменту франчайзера. Франчайзі включається в повний цикл господарської діяльності свого франчайзера, представленого, як правило, великою корпорацією і виконує вимоги технологічного процесу, якості, навчання персоналу, виконання плану продажів, оперативної звітності. Передбачає виробництво стандартизованого товару
Торговий франчайзинг	Припускає покупку у франчайзера права на продаж товарів під його торговою маркою. Характерна вузька спеціалізація франчайзі на реалізації одного виду товару і послуг та отриманні роялті, исчислюемого від обсягу продажів. Весь ризик, пов'язаний з реалізацією, несе франчайзі. Схема активно використовується для побудови контрактних та/або адмініструються мереж дистрибуції в міжнародних мережах роздрібною торгівлі
Сервісний франчайзинг	Найпоширеніша форма міжнародного франчайзингу; передбачає продаж прав на відкриття сервісних підприємств з метою продажу послуг під торговою маркою франчайзера

Франчайзинг та торгівля ліцензіями забезпечують низькоризиковий глобальний трансфер інноваційного знання будь-якого роду, який проходить і по інших каналах, пов'язаних з будь-яким видом прямих зарубіжних інвестицій, але ці канали мають незрівнянно більш високі ризики.

Міжнародний інжиніринг – перетворена форма зовнішньоекономічної операції, в рамках якої інжинірингова компанія надає компанії-замовнику комплекс послуг з проектування та/або створенню/вдосконаленню об'єкта виробничої або соціально-економічної інфраструктури.

Міжнародний інжиніринг є складною і багатоплановою зовнішньоекономічних операцій, де кінцевою метою виявляється не речова форма об'єкта (наприклад, завод або стадіон) або її віртуальне відображення, а корисний ефект, очікуваний від надання інжинірингової послуги, який лежить в основі її цінності і є основою її вартості.

Важливу роль у розвитку міжнародного інжинірингу грає глобалізація діяльності найбільших ТЕК, що використовують надання науково-технічних

послуг як один із засобів «прив'язки» господарюючих одиниць приймаючої країни до власного економічному комплексу і технологіям, оскільки виконання міжнародного інжинірингового контракту, проведене одним підрозділом ТНК, часто спричиняє за собою експорт машин та обладнання, вироблених іншим підрозділом цієї ж ТНК.

У міру розвитку міжнародного інжинірингу, що є сьогодні найважливішим каналом міжнародного трансферу виробничого / маркетингового досвіду і знань, компанія-консультант (виконавець) стала пропонувати компанії-закупнику істотно розширений пакет послуг.

Подальший розвиток ця форма зовнішньоекономічної операції отримала в контрактах «під готову продукцію» (підрядник забезпечує повну операційну готовність підприємства та підготовку місцевого персоналу) і контракт «під збут продукції» (підрядник забезпечує збут всієї або частини продукції, виробленої на побудованому підприємстві).

Найбільш ускладненою перетвореної групою форм зовнішньоекономічних операцій є група «виробництво/інвестиції», що передбачає перенесення не тільки маркетингової, а й виробничої діяльності за кордон, що дає можливість компанії скоротити витрати обігу і ефективніше враховувати місцеві ринкові умови, уникнути державних обмежень доступу на ринок і отримувати інші специфічні для даної країни переваги.

Створення кінцевого товару за кордоном допомагає уникнути ризиків, пов'язаних з тарифними і нетарифними бар'єрами і недостатньою підготовленістю зарубіжного контрагента, охочого виступити в ролі ліцензіата або франчайзі. Діапазон організації виробництва за кордоном досить широкий: від організації складання кінцевого товару або виробництва за контрактом до значних прямих інвестицій з метою створення за кордоном стратегічної бізнес-операції (СБО), що знаходиться в повній власності компанії.

Зарубіжна збірка – це перетворена форма зовнішньоекономічних операцій, застосовувана для проникнення крізь національні торгові бар'єри, що складається в організації на території обраного ринку (або в безпосередній близькості від нього, на так званому ринку-платформі) виробничих бізнес-одиниць, на які переноситься фінішна частина технічного процесу з випуску кінцевої продукції, або підписанням контрактів з місцевими підприємствами на складання продукції міжнародній компанії.

Збірка за кордоном, також могла б бути віднесена (з погляду експорту кінцевого товару) до, свого роду, прямого експорту, так як збірка може здійснюватися абсолютно незалежним іноземним підприємством, зв'язок якого з компанією здійснюється через експортні поставки вузлів і комплектуючих виробів. Іноді зарубіжне складальне виробництво постає не як форма експорту, а скоріше, як форма реекспорту. У таких випадках воно носить назву «офшорної збірки».

Зазвичай зарубіжне складальне («викруткове»), виробництво забезпечує лише ряд фінішних операцій технологічного ланцюжка і в значній мірі залежить від поставок вузлів і комплектуючих виробів, організованих головним відділення міжнародної компанії, розташованої в іншій країні. Типовий для організації складання за кордоном перенесення в інші, як правило, менш розвинені країни трудомісткого, але не наукоємного виробництва. Цей факт часто служить позитивним чинником для вироблення гудвілу міжнародної компанії, оскільки розглядається як забезпечення внеску в національну політику зайнятості приймаючої країни.

Особливу увагу при підписанні контрактів слід приділяти чіткому розподілу відповідальності за якість готової продукції між її замовником і збирачем.

Закордонне виробництво за контрактом – перетворена форма МЕО, що полягає в організації за кордоном виробництва товарів компанії без створення там промислової власності.

Обов'язки зарубіжної сторони, що надає за контрактом свої виробничі потужності в приймаючій країні, як правило, обмежується тільки виробництвом обумовленої продукції. Функції просування, дистрибуції і продажів залишаються у сфері відповідальності компанії-замовника. По суті справи, міжнародна компанія-замовник «наймає» виробничі потужності та кадровий потенціал місцевої компанії. Такого роду контракти можуть носити як тривалий, так і разовий характер.

Іноді, за погодженням сторін, компанія-виробник/складальник отримує частину виробленої продукції в своє розпорядження як форму оплати за зустрічним методом. У цьому випадку, компанія-замовник обмежує для компанії-виробника/збирача список ринків, де він міг би реалізовувати вироблену/зібрану за даним контрактом продукцію.

Закордонне виробництво являє собою популярну форму успішного експорту, оскільки дозволяє використовувати глобальне конкурентна перевага, що виражається одночасно в полегшеному проникненні на віддалені ринки, отриманні вигаду за рахунок економії від масштабу і оптимальному використанні більш дешевих виробничих ресурсів.

Найбільш близькою до зарубіжного виробництва за контрактом формою української господарської практики є договір про виробництво на давальницькій сировині.

Закордонне спільне підприємство. Класичною формою СП є підприємство, що припускає установа на території цільового ринку нової юридичної особи, чії акції розподілені між сторонами-партнерами пропорційно їхньому внеску.

Незважаючи на проблеми сумісності національних стилів маркетинг-менеджменту, багатосторонні СП виникають як у сфері реалізації інфраструктурних проєктів, так і в галузях високих технологій, де буває необхідність поєднання стратегічних стрижневих компетентностей, можливостей інвесторів і інтелектуальної (промислової) власності. Важливою ознакою, що відрізняє СП від інших форм зовнішньоекономічної

операції і визначаючим порядок розрахунків між партнерами є спільна власність партнерів на кінцевий продукт.

Міжнародне кооперативне, або контрактне СП (кооперативний венчур) являє собою перетворену форму зовнішньоекономічної операції, в рамках якої товар, призначений для продажу на зарубіжному ринку, створюється зарубіжним СП, де кожен партнер відповідно до умов контракту виконує свою частину виробничої/маркетингової діяльності і отримує частку прибутку та/або продукції (зазвичай в пропорції участі свого капіталу). Термін дії, або існування, такого СП визначається умовами контракту. Створення зарубіжних кооперативних СП часто здійснюється в рамках так званої «павутинної стратегії», коли «вага» учасників СП неоднаковий і однієї зі сторін СП виступає крупна ТНК.

Міжнародне акціонерне СП являє собою перетворену форму зовнішньоекономічної операції, в рамках якої товар, призначений для продажу на зарубіжному ринку, створюється зарубіжним СП безпосередньо на розроблювальному ринку, де кожен партнер зробив свій внесок у статутний капітал у грошовій формі, або у формі технологічного ноу-хау або засобів виробництва, в очікуванні отримання прибутку у відповідності зі своїм внеском. «Вага» того чи іншого партнера по СП в процесі прийняття рішень безпосередньо залежить від його внеску в бізнес.

Міжнародний стратегічний альянс – перетворена форма зовнішньоекономічної операції, забезпечує створення товару / послуги на зарубіжному ринку в силу сукупності формальних і неформальних угод між двома і більше організаціями, які є резидентами різних країн, націлених на досягнення взаємовигідних стратегічно важливих цілей. Співпраця в даному випадку базується на створенні цінності товару за рахунок поєднання ресурсів і встановлення такого зв'язку сторін, де успіх кожного боку обумовлений спільними зусиллями, а слабка бізнес-компетентність одного партнера посилюється за допомогою стрижневих компетентностей іншого.

«Міжнародний стратегічний альянс» найчастіше виступає як зонтичний термін для різних організаційно-правових форм партнерських взаємовідносин (СП, стратегічне партнерство, крос-лайнзінг, ко-брендинг, угода з трансферу технологій), за допомогою яких дві або більше господарюючі одиниці з різних країн організують спільний бізнес для досягнення спільних для сторін цілей.

У складних видах стратегічних альянсів можуть співіснувати практично всі розглянуті форми виробничої та маркетингової кооперації та запозичень. Конкретні вид та організаційно-правове оформлення альянсу в значній мірі залежать від галузі та звичаїв міжнародної торгівлі за випускається торговому асортименту.

Для міжнародного стратегічного альянсу характерна міжнародна кооперація виробництва – скоординована або спільна, зазвичай довгострокова виробнича, і, як правило, науково-технічна діяльність партнерів з різних країн, заснована на поділі виробничо-збутових програм і взаємовигідній співпраці. Міжнародна виробничо-збутова кооперація отримала найбільший розвиток у таких галузях, як верстатобудування, робототехніка, літакобудування, автомобілебудування та ін.

Створення власного зарубіжного підприємства являє собою перетворену форму зовнішньоекономічних операцій, в рамках якої товар, призначений для продажу на зарубіжному ринку, створюється власним закордонним дочірнім підприємством, утвореного шляхом активізації або створення «з нуля» і є резидентом даного ринку. Існує два основних способи досягнення цієї мети.

Перший спосіб полягає в покупці вже існуючого зарубіжного підприємства. Споріднені за технікою виконання операції міжнародних злиттів, в результаті яких за кордоном з'являється в тій чи іншій мірі залежне від компанії-аквізиторів підприємство, можна також віднести до цього способу.

Другий спосіб полягає у створенні нового підприємства на виділеному в довгострокову оренду або купленому земельній ділянці («плямі забудови»). Таке будівництво виявляється виправданим, якщо в приймаючій країні відсутні підприємства, обладнання та виробничі приміщення яких можна використовувати в ході реконструкції, необхідної для інтегрування нових авізованого підприємства в міжнародну виробничо-збутову систему міжнародної компанії.

Операції, які передбачають, купівлю збанкрутілого підприємства або аквізиції функціонуючого для подальшого дивестування та перепрофілювання, також існують в практиці міжнародного бізнесу і навіть стимулюються локальними владою з метою вирішення соціально-економічних проблем.

Основне призначення виробничо-збутової власності повністю належить компанії в приймаючій країні в більшості випадків - найбільш вигідно вивести товари та послуги, а також бренди і ім'я компанії на новий закордонний ринок.

Міжнародний управлінський контракт – це перетворена форма зовнішньоекономічних операцій, в рамках якої компанія-керуючий (контрактор), отримавши на час дії контракту права прийняття господарських рішень в межах обумовленої в контракті компетенції, здійснює трансфер на користь зарубіжної керованої компанії свого ноу-хау галузевого та міжнародного менеджменту у формі відрядження менеджерської команди і впровадження обраного бізнес-знання контрактора в систему менеджменту керованої компанії, з метою досягнення за термін дії контракту найважливіших оціночних показників діяльності підприємства.

Міжнародні управлінські контракти широко застосовуються в країнах, що розвиваються, які проводять активну політику індустріалізації національної економіки. У силу браку вітчизняного управлінського персоналу, єдиним джерелом менеджерського ноу-хау на першому етапі служать саме міжнародні управлінські контракти.

Управлінський контракт може служити ефективним способом проникнення компанії-управителя на новий перспективний ринок, якщо управлінський контракт входить в пакет ширшого і значимого міжнародного проекту, а також давати можливість отримання додаткового прибутку з-за кордону практично без прямих зарубіжних інвестицій і з мінімальним ризиком.

Інжинірингова операція – це комерційна операція з надання інженерно-технічних послуг. У міжнародній практиці застосовують угоди щодо надання проектних, конструкторських, будівельно-монтажних робіт технічного та сервісного обслуговування машин і обладнання, послуги з нагляду, геологорозвідування і ін.

Консалтингова операція – це комерційна операція з надання консультаційно-інформаційних послуг. Їх можна класифікувати за різними ознаками:

Комп'ютерні й інформаційні послуги: консультації в області комп'ютерних програм; інформаційні послуги; обслуговування комп'ютерів.

Користування правом власності з використання оригіналів чи прототипів на підставі ліцензій з виплатою ліцензійних платежів: роялті, тобто періодичні платежі за підсумками користування ліцензією; паушальні платежі, тобто одноразові виплати за результатами експертних оцінок.

Бізнес-послуги: посередницькі рекламні, бухгалтерські, управлінські, юридично-правові та ін. послуги.

Усі зовнішньоторговельні операції опираються на міжнародні документи, зокрема, на Конвенцію ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, базисні умови поставки товарів „Інкотермс” і ін.

Контрольні питання

1. Дати визначення зовнішньоекономічної операції.
2. Сутність зовнішньоекономічної операції купівлі-продажу товарів.
3. Назвіть основні джерела правового регулювання договорів купівлі-продажу товарів.
4. Назвіть основні положення Віденської конвенції ООН „Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів”.

5. Які умови приналежності договору купівлі-продажу товарів до міжнародного?
6. Розкрийте сутність основних положень Віденської Конвенції ООН .
7. Які особливості дотримання форми угоди купівлі-продажу товарів за Віденською конвенцією ООН?
8. Які особливості застосування позовної давності у договорах купівлі-продажу товарів?
9. Які основні положення правового захисту за договорами міжнародної купівлі-продажу товарів?
10. Сутність та види операцій зустрічної торгівлі.
11. Назвіть особливості здійснення зовнішньоекономічних товарообмінних операцій.
12. Особливості правового регулювання зовнішньоеконо-мічних товарообмінних операцій.
13. Особливості здійснення операцій з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічній діяльності.
14. Правове регулювання операцій з давальницькою сировиною.
15. Сутність компенсаційних операцій у ЗЕД.
16. Принципи класифікації торговельно-посередницьких операцій.
17. Правове регулювання торговельно-посередницьких операцій.
18. Назвіть основні ознаки класифікації торговельних посередників.
19. Назвіть переваги торговельного посередництва у ЗЕД.
20. Дайте характеристику діяльності торговельних агентів, брокерів, консигнаторів, дилерів, дистриб'юторів, комісіонерів.
21. Сутність та особливості морського агентування.
22. Особливості орендних операцій у ЗЕД.
23. Особливості здійснення лізингових операцій у ЗЕД.
24. Принципи та порядок розрахунку лізингових платежів.
25. Розкрийте сутність та особливості фрахтових операцій.
26. Особливості здійснення операцій з інжинірингу та консалтингу.

Тема 10. Транспортне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств

10.1. Сутність та особливості міжнародних транспортних перевезень

10.2. Організація транспортних перевезень

10.3. Міжнародні транспортні коридори

10.4. Транспортні умови зовнішньоекономічних контрактів

10.1. Сутність та особливості міжнародних транспортних перевезень

Транспортні перевезення та шляхи сполучення відіграють важливу роль у розвитку людства та зовнішньоекономічних зв'язків. Економічний і культурний розвиток між державами знаходився у тісному взаємозв'язку з розвитком шляхів сполучень та транспортних засобів. Економічні відносини між державами та їх суб'єктами неможливі без застосування транспорту.

Важливим досягненням техніки є винахід колеса за 4-5 тисячоліть до нашої ери. Кінець XIX століття можна вважати початком інтенсивного розвитку транспортних засобів та формування світової транспортної системи. Першу залізницю було введено у дію в Англії у 1825 р., пізніше залізничні національні мережі з'єдналися і потяги почали перетинати державні кордони. Літак американських братів Райт злетів у небо в 1903 р. і авіація розпочала стрімко розвиватися. Вже у 1929 р. було підписано Конвенцію з уніфікації окремих правил міжнародних повітряних перевезень. Морський транспорт використовується у міжнародному сполученні з давніх часів і був незамінним у міжконтинентальних перевезеннях. Автомобільний транспорт з'явився наприкінці XIX століття. В цей час створюються морська, залізнична, автомобільна інфраструктури, будуються морські глибоководні канали: Суецький 1869 р., Кільський 1895 р., Панамський 1929 р., морські порти,

залізничні станції. Створюються міжнародні транспортні організації з регулювання міжнародних транспортних відносин.

Американський економіст Джон Койл у своїй роботі „Transportation” писав „...транспорт є одним із інструментів, необхідних цивілізованій людині, щоб внести порядок у світ хаосу. Транспорт входить у кожен сферу нашого життя. Із всіх точок зору: економічної, політичної, військової це, безумовно, найважливіша галузь у світі. Без транспорту ви не зможете утримувати овочеву або пивну лавку, а тим більше перемогти у війні. Чим складніше наше життя тим більшу ми маємо проблему у транспортних перевезеннях”.

Історія міжнародних транспортних перевезень тісно переплітається із розвитком міждержавних економічних й політичних відносин, які розвивались добровільним і примусовим методами.

Добровільний метод ґрунтується на встановленні партнерських економічно вигідних стосунків, наприклад, Великий шовковий шлях, Янтарний шлях, Чумацький шлях тощо.

Примусовий метод ґрунтується на захопленні державами чужих територій, пограбуванні природних ресурсів й прокладанні шляхів сполучень.

Взаємовідносини між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності у значній мірі охоплюють систему переміщення вантажів, пасажирів за допомогою транспортних засобів, які входять у транспортну систему.

Загальні відомості про транспорт. Транспорт найважливіша галузь економіки, яка забезпечує роботу паливно-енергетичного, гірничо-видобувного, нафтохімічного, машино-будівного, агропромислового комплексів та інших виробництв України. Транспорт впливає на тривалість виробничих циклів, періодичність постачання сировини та комплектуючих виробів, розміри складських приміщень, технологічні й виробничі процеси. Транспорт відноситься до матеріальних галузей виробництва, що забезпечує потреби суспільного виробництва й людей транспортними послугами.

Транспорт походить від „transportatio” лат., що означає переносити, переміщувати, перевозити.

В міжнародному поділі праці транспорту відведена особлива роль. Від його роботи залежить ефективність, якість і розвиток зовнішньоекономічних відносин. Транспорт обслуговує практично всі види міжнародних економічних відносин, транспортними операціями розпочинаються і закінчуються зовнішньоекономічні операції.

В сучасних умовах до транспортного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності висуваються підвищені вимоги щодо ритмічності, регулярності, безперебійності, надійності, швидкості транспортування вантажів. Доставка товару в строго обумовлені терміни без його пошкодження з мінімальними витратами – важлива умова ефективності і якості транспортного забезпечення зовнішньоекономічних зв'язків.

Розрахунок економічної ефективності транспортних перевезень ґрунтується на визначенні доходу та врахування витрат на здійснення транспортної операції. Економічна ефективність у значній мірі залежить від якості перевезень та інноваційних процесів на транспорті.

Економічну ефективність транспортних перевезень вантажів різними видами транспорту можна визначити за формулою:

$$Em = De + Dd - Vn - Vz - K, \quad (10.1)$$

де *De* – доходи від експлуатації транспортного засобу з врахуванням банківської процентної ставки за кредит;

Dd – доходи додаткові від експлуатації транспортного засобу з врахуванням дисконтної ставки;

Vn – витрати поточні постійні;

Vz – витрати поточні змінні;

K – капітальні вкладення в об'єкт.

Економічну ефективність перевезень вантажів різними видами транспорту здійснюють у три етапи:

– виявлення потреб у транспортній послугі та з'ясування рівня збереженості вантажу, термінів доставки, безпечності перевезень, визначення ступеня задоволення послуги;

– визначення транспортних партій вантажу, перспективи співпраці та з'ясування кон'юнктури транспортних послуг;

– визначення економічного ефекту через показники поточних витрат, капітальні вкладення, сумарні доходи.

Економічний ефект окремої транспортної операції різними видами транспорту можна визначити за формулою:

$$E_o = (P_o - K) E_n O_n, \quad (10.2)$$

де P_o – прибуток від транспортної операції;

K – капітальні вкладення в транспортну операцію;

E_n – (0,4–0,9) нормативний коефіцієнт ефективності виду транспорту;

O_n – обсяги перевезення вантажу.

Визначення економічного ефекту окремої транспортної операції здійснюється порівнянням одержаного прибутку від даної транспортної операції з капіталовкладеннями помноженими на обсяги перевезень та нормативний коефіцієнт виду транспорту.

Вітчизняна транспортна інфраструктура. Розвиток зовнішньоекономічних відносин у значній мірі залежить від рівня міжнародного транспорту. На сучасному етапі транспортний чинник значно впливає на регіональну економіку, міжнародну торгівлю та ефективність зовнішньоекономічної діяльності. Транспортна система України є розвинутим сучасним промислово-господарським комплексом і включає усі види транспорту - автомобільний, залізничний, повітряний, морський, річковий, трубопровідний і шляхи сполучення загального користування. Вона має розгалужену інфраструктуру для надання всієї сукупності транспортних послуг. До найважливіших якісних характеристик цієї системи належать: цілісність вантажів і безпека пасажирів; регулярність і надійність транспортних зв'язків; швидкість; вартість перевезень. Порівняно з іншими

галузями народного господарства, транспорт має розподілену лінійно-вузлову структуру розміщення основних фондів. Саме транспорту властива мережна структура, що характеризується наявністю двох елементів транспортної мережі – транспортних вузлів і транспортних магістралей.

Транспорт характеризується тим, що в процесі його діяльності безпосередньо не створюється кінцевий продукт. Його продукція – це транспортні послуги (з переміщення в просторі та в часі пасажирів і вантажів), що використовуються споживачем лише в момент їх виконання.

Транспортні вузли поділяються на спеціалізовані (з одним видом транспорту) й інтегровані (з кількома видами транспорту). Серед транспортних магістралей розрізняють водні і наземні. Останні, у свою чергу, поділяються на автомобільні шляхи і залізничні колії сполучення. Система морських портів становить другий за важливістю після флоту елемент морського транспортного комплексу України. Вона складається з 19 виробничих одиниць, що розміщені по морському узбережжю країни, у гирлах річок Дунай, Дніпро, Південний Буг, у Картинітській затоці Криму, на півдні і північній частині Азовського моря.

За своїм географічним розташуванням та значенням у транспортному обслуговуванні економіки та зовнішньоекономічних зв'язків України морські порти поділяються на чотири основні групи:

Дунайські порти: Рені, Ізмаїл, Усть-Дунайськ;

Причорноморські порти: Белгород-Дністровський, Іллічівськ, Одеса,

Південні порти: Октябрськ, Миколаїв, Херсон, Скадовськ;

Кримські порти: Євпаторія, Севастополь, Ялта, Феодосія;

Азовські порти: Керч, Бердянськ, Маріуполь.

До складу Державного департаменту „Укрзалізниця” міністерства транспорту і зв'язку України входить 6 залізниць, 17761 станція, більш як 430 вагонних депо, 68 вантажних вагонних депо, 235 пунктів технічного обслуговування. Рух на залізницях України забезпечується електричною і тепловозною видами тяги. Експлуатаційна довжина першої з них 8595 км, у

тому числі на змінному струмі 3819 км. Сортувальна робота виконується на 54 опорних сортувальних станціях та менших станціях за єдиним планом формування локомотивів.

Шляхи і шляхове господарство це: 63731 км перевідних стрілок, 13878 км. безстикових шляхів, 55196 тис. одиниць шпал. Середня вага рейки на головних шляхах складає 61,4 кг/п.м., середня вантажонапруженість бруто 27,2 млн ткм/км на рік, частка термоукріплених рейок 46,1 %. Вагонне господарство забезпечує обслуговування 10,6 тис. пасажирських і 224,1 тис. вантажних вагонів різних типів. На цей час електрифіковано 38 відсотків мережі, з них 55 % постійним і 45 % змінним струмом.

Загальна протяжність автомобільних шляхів в Україні становить 172,6 тис. км, у тому числі з твердим покриттям 163,9 тис. км. [56, 80].

10.2. Організація транспортних перевезень

Транспортування – це переміщення матеріальних цінностей та людей на платній основі уповноваженими перевізниками з використанням транспортних засобів й шляхів сполучень. Термін „транспортування” ширший за змістом від терміну „ перевезення ”. Значну частину своїх потреб людина задовольняє за допомогою транспортних послуг.

Транспортна діяльність – це підприємницька діяльність спрямована на перевезення людей та транспортування вантажів з допомогою транспортних засобів.

Транспорт – це сукупність транспортних і допоміжних засобів, шляхів сполучення, інженерних споруд, пристроїв, механізмів та засобів зв’язку.

Транспортні засоби – це технічні засоби переміщення вантажів та пасажирів, наприклад, автомобілі, причепи, локомотиви, вагони, літаки, судна, тощо.

Допоміжні засоби – це технічні засоби, що забезпечують транспортний процес, наприклад, контейнери, піддони, тара, тощо.

Шляхи сполучення – це спеціально пристосовані засоби та обладнання для руху транспортних засобів, наприклад, автомобільні й водні шляхи, залізничні колії, повітряні лінії, канатні і монорейкові дороги, тощо.

Технічні пристрої та механізми – технічні засоби, що забезпечують транспортний процес, наприклад, навантажувально-розвантажувальні механізми, бункери, конвеєри, тощо.

Засоби зв'язку – це засоби керування, обліку, інформаційного забезпечення транспортного процесу, наприклад, системи супутникового і факсимільного зв'язку, засоби управління, програмне забезпечення, тощо.

Матеріально-технічна база транспорту. Поділ транспорту за видами здійснюється залежно від шляхів сполучення по яких здійснюються перевезення, тобто наземний, водний і повітряний. У сучасних умовах розрізняють такі види транспорту: автомобільний, залізничний, річковий, морський, повітряний та трубопровідний. При виборі видів транспорту для перевезень вантажів і пасажирів на вказану відстань головним чинником виступає собівартість перевезення.

У сучасних умовах вантажні перевезення характеризуються зменшенням вантажообігу на всіх видах транспорту, що є наслідком кризових явищ в економіці України. За останні роки спостерігається підвищення частки автомобільних перевезень і відповідне зниження частки залізничних й річкових перевезень. Кожний вид транспорту складається з основних частин: рухомого складу, шляхів сполучень, інженерних споруд.

Рухомий склад здійснює переміщення вантажів і пасажирів, який складається з тягових, вантажних і пасажирських засобів.

Тягові засоби – це технічні засоби призначені для переміщення вантажних засобів.

Вантажні засоби – це технічні засоби призначені для переміщення вантажів.

Пасажирські засоби – це технічні засоби призначені для переміщення пасажирів.

Залежно від приводу транспортні засоби поділяються на самохідні і причіпні.

Види транспорту – наземний (автомобільний, залізничний), водний (річковий, морський, океанський), повітряний (авіаційний), трубопровідний

Шляхи сполучень – це середовище по якому або в якому рухаються транспортні засоби виконуючи транспортну функцію. Шляхи сполучень за своїм походженням можна поділити на три види: природні, які створені природою й мають велику пропускну здатність і не потребують поточних експлуатаційних витрат, наприклад, ріки, водоймища, водні морські шляхи; покращені, які створювались покращенням експлуатаційних характеристик природних шляхів, наприклад, укріплені береги, округлення крутих поворотів, гравійні покриття доріг та ін.; штучні, які створювались спеціальним будівництвом, наприклад, автомобільні дороги з твердим покриттям, залізниці, канали, тунелі тощо.

За адміністративно-територіальним поділом шляхи сполучень поділяються на місцевого, державного та міжнародного значення.

Інженерні споруди – це засоби для забезпечення перевезень по шляхах сполучень у вигляді спеціальних транспортних споруд, які забезпечують доступ до рухомого складу та його заміни у процесі транспортування, наприклад, термінали, станції технічного обслуговування, мотелі тощо.

Термінали – це транспортні комплекси, що забезпечують комплексне обслуговування транспортних засобів та вантажопотоків. Термінали забезпечують доступ до рухомого складу, який працює на визначеному маршруті, легку заміну рухомого складу транспорту, об'єднання вантажопотоків. За розмірами термінали можуть бути від невеликих транспортних підприємств до великих комплексних підприємств. Термінали забезпечують рейсові маршрути, сортування вантажів, митний догляд, вимірювання, обробку, упакування та збереження вантажів, санітарний та ветеринарний контроль, забезпечення прісною водою, знищення сміття та відходів.

Окремі види транспорту мають свої особливості застосування та характеристику.

Автомобільні транспортні засоби відповідно до технологій перевезень, виду вантажу та конструктивних особливостей поділяються на такі види: автофургони, вантажні автомобілі, самоскиди, автоплатформи, автоцистерни, спеціальні автомобілі.

Вантажні автомобілі за типом кузова поділяються на універсальні які призначені для декількох видів вантажів та спеціальні призначені для перевезення одного виду вантажу, контейнеровози, панелевози, цементовози, трейлери та ін..

Практика засвідчує, що частка автомобільних перевезень у зовнішньоекономічній діяльності постійно зростає, це пояснюється зростанням долі малого та середнього бізнесу та невеликих партій товарів. Навіть перевезення швидкопсувних і дорогих вантажів автомобілями оправдані на відстані більше 1000 кілометрів.

Залізничні транспортні засоби відповідно до технологій перевезень, виду вантажу та конструктивних особливостей поділяються на такі види: локомотиви, що призначені для переміщення причіпних вагонів, наприклад, електровози, тепловози, паровози, газотурбовози; моторні вагони, що мають двигуни які можуть переміщувати їх на незначні відстані; причіпні вагони, що переміщуються локомотивами, наприклад, відкриті та закриті: платформи, піввагони, вагони, думкари з пристроями для вивантаження сипучих матеріалів, хопери з лійкоподібними пристроями для вивантаження, цистерни, ізотермічні вагони, спеціальні вагони та інші.

Водні транспортні засоби поділяються на судна для перевезення вантажів та пасажирів, технічні судна для обслуговування водних шляхів.

Залежно від місця плавання поділяються на судна морського і річного транспорту. За конструкцією судна поділяються на: самохідні які мають суміщену силову частину та вантажні приміщення; несамохідні які приводяться в рух буксиром, парусами або гребнею; буксирні які тягнуть

інші судна; штовхачі які штовхають інші судна. Річкові, морські, океанські судна це вантажно-пасажирські транспортні засоби, які мають різні розміри та місткість. Однією з найважливіших характеристик судна є його водотоннажність, що виражається масовою водотоннажністю тобто масою води витісненої судном. Судна менш стандартизовані ніж залізничні і автомобільні транспортні засоби і мають оригінальні конструкції. Можна виділити такі типи вантажних суден: з горизонтальною платформою для перевезення генеральних вантажів, суховантажні, рудовози, контейнеровози, ролкери, ліхтеровози, танкери та ін.

Повітряні транспортні засоби поділяються на пасажирські і транспортні. Залежно від конструкції вони поділяються на літаки і гелікоптери; за типом двигуна гвинтові, реактивні, турбогвинтові, турбореактивні; за швидкістю польоту, дозвукові, надзвукові, гіперзвукові.

Деякі види спеціальних вантажів можуть бути перевезені у важкодоступні місця тільки повітряними транспортними засобами, наприклад, опори ліній електропередач, конструкції для висотних будівель, конструкції трубопроводів та ін. Вантажні і пасажирські повітряні перевезення займають незначне місце у загальному обсязі транспортних послуг. Головна перевага повітряного транспорту полягає у швидкості перевезення пасажирів та вантажів на значні відстані, особливо дорогоцінних, швидкопсувних та наукомістких вантажів.

Переваги та недоліки окремих видів транспорту. Усі види транспорту, крім трубопровідного, використовуються для перевезення пасажирів та вантажів. Кожний вид транспорту має свої характерні особливості.

Особливості автомобільного транспорту полягають у тому, що він є незамінний для перевезення малих партій товарів на незначні відстані, до 50 км. В Україні на автомобільний транспорт припадає близько 80 % обсягу перевезень вантажів та 90 % пасажирів всіма видами транспорту.

Переваги автомобільних перевезень:

– незначна залежність від погодних умов;

- висока швидкість перевезення пасажирів та вантажів;
- можливість перевезення різних вантажів;
- висока надійність транспортного обслуговування;
- здатність оперативно реагувати на вимоги пасажиро- та вантажообігу;
- високий рівень збереження вантажів та безпеки пасажирів при перевезенні;
- можливість перевезень згідно з принципом від дверей до дверей;
- висока економічність перевезень.

Недоліки автомобільних перевезень:

- висока собівартість перевезень на значні відстані;
- значна питома енергоємність перевезень;
- шкідливий вплив на оточуюче середовище;
- незначні партії перевезень;
- високий рівень дорожньо-транспортних пригод.

Особливості залізничного транспорту полягають у тому, що він здатний транспортувати великі партії вантажів і пасажирів на значні відстані, вантажопід'ємність одного локомотиву складає 3 - 4 тис. т.

Переваги залізничних перевезень:

- висока швидкість перевезень на великі відстані;
- незалежність від погодних умов;
- велика вантажопід'ємність одного локомотиву;
- можливість перевезень за принципом від дверей до дверей;
- здатність перевозити різні види вантажів;
- низькі транспортні тарифи.

Недоліки залізничних перевезень:

- необхідність застосування надійної упаковки;
- необхідність переформування локомотивів та пересортування вантажів;

– залежність перевезень від географічного розташування залізничної сітки замовника.

– необхідність надійної охорони вантажів на станціях.

Особливості водного транспорту полягають у тому, що водний транспорт України посідає третє місце за вантажообігом після трубопровідного і залізничного транспорту, загальний обсяг перевезень незначний і складає близько 1 % загального обсягу перевезень. Постійно зростають морські перевезення у міжнародному сполученні.

Переваги водного транспорту:

- низькі вантажні та транспортні тарифи;
- висока вантажомісткість суден та продуктивність транспорту;
- безперервність роботи портових служб;
- незначна залежність від погодних умов;
- мобільність в залежності від попиту;
- необмежена пропускна здатність.

Недоліки водного транспорту:

- відносно низька швидкість переміщення суден (18-20 вузлів);
- відносно низька частота руху суден;
- необхідність надійної упаковки при транспортуванні вантажів.

Особливості повітряного транспорту полягають у тому, що повітряний транспорт займає незначне місце у загальному обсязі транспортних послуг. Головна перевага повітряного транспорту це швидкість перевезення вантажів і пасажирів, яка у 10-15 разів перевищує швидкість перевезення залізничним транспортом.

Переваги повітряного транспорту:

- висока швидкість перевезень вантажів та пасажирів;
- прямі шляхи сполучень;
- надійність перевезень та збереженість вантажів;
- високий рівень сервісного обслуговування;
- проста упаковка вантажів;

Недоліки повітряного транспорту:

- високі вантажні і транспортні тарифи;
- залежність перевезень від погодних умов;
- обмеженість вантажів по розмірах і вазі;
- залежність роботи транспорту від наземних аеропортових служб;
- віддаленість аеропортів від підприємств та вантажних транспортних центрів.

10.3. Міжнародні транспортні коридори

Світова транспортна система переживає процес глибоких, фундаментальних змін. Одержано поштовх для розвитку процесів створення єдиного торговельного ринку на різних континентах, істотно спрощено процедуру перетинання кордонів. У Європі виник ряд авторитетних організацій, що вивчають можливості і перспективи створення міжнародних транспортних коридорів, мають з'єднати окремі міста або населені пункти в межах кількох країн. Йдеться про принципово нову технологію переміщення пасажирів і вантажів між регіонами європейського та інших континентів. Територією України проходять чотири стратегічно важливі транспортні коридори за такими напрямками:

- Центральна Європа-країни СНД;
- Південна Європа, Близький Схід, Африка-країни СНД;
- Скандинавія, Балтика-Близький Схід, Закавказзя, Центральна Азія;
- Північна Європа-Середня Азія, Китай, Далекий Схід.

Найбільшою мірою забезпечити такі умови транспортування сприяють міжнародні транспортні коридори (МТК).

Формування та розвиток МТК має свою історію. Починаючи з XV ст. здійснювався пошук раціональних шляхів передачі пошти з відповідними станціями, кур'єрами, доглядачами. Цим було започатковано принципи раціоналізму пошуку морських, автомобільних, залізничних та повітряних шляхів сполучення ту на види з відповідною інфраструктурою вузлових

станцій, транспортних терміналів, аеропортів, сервісних станцій, митних постів та ін.. МТК забезпечують зовнішньоекономічну діяльність країн світу і є транснаціональними. Відповідно з рішенням міжнародної Критської Конвенції 1994 р. створено дев'ять МТК, чотири із них пролягають через територію України.

МТК № 3 зв'язує міста Дрезден – Берлін – Вроцлав – Львів – Київ.

МТК №5 зв'язує міста Трієст – Любляна – Будапешт – Чоп – Львів.

МТК №7 зв'язує міста Відень – Братислава – Будапешт – Б'єлград – Ізмаїл – Рені (водний Дунайський).

МТК №9 зв'язує міста Гельсінкі – Санкт-Петербург – Мінськ – Москва – Київ – Одеса – Кишинів.

Створені МТК в межах України формують головні напрями вантажопотоків, які сходяться у найбільших транспортних вузлах: Київському, Одеському, Львівському. Таким чином, Україна разом з іншими державами створює найкоротші шляхи перевезень вантажів з країн Європи до Середньої Азії, країн Північної Європи до Кавказу. Створення МТК передбачає розвиток усіх видів транспорту та високо насиченої інфраструктури з його обслуговування.

Вантажні транспортні центри. При створенні логістичних систем товаропотоків можливі різні схеми зв'язків постачальника та замовника, розміщення складських центрів і їх функціонального призначення. Вирішення питань кількості пунктів зберігання залежить від рівня сервісу для споживачів і витрат на розподілення товарів. Деякі фірми зберігають частину вантажів на самому підприємстві, недалеко від нього та в різних складах поблизу споживачів.

Виникає необхідність приближення товарних складів до споживачів, тобто за принципом «все для споживачів». На основі цієї ідеї виникла потреба створення регіональних вантажних транспортних центрів (ВТЦ).

ВТЦ виконують функцію перехрестя вантажопотоків, а саме:

роботи зі збирання, зберігання і розподілення вантажів;

- роботи по перевезенню вантажів;
- роботи з навантаження, розвантаження та перевантаження вантажів;
- здійснює транспортне планування вантажопотоків;
- здає в оренду складські приміщення;
- утримує майстерні з ремонту транспорту;
- впроваджує новітні інформаційні системи.

Класифікація ВТЦ здійснюється за такими критеріями:

- за об'єктами обслуговування;
- за організаційною структурою;
- за видами послуг;
- за обсягами послуг.

ВТЦ створюються для обслуговування залізничного, автомобільного, морсько-річкового, авіатранспорту. Окремим видом ВТЦ є термінали.

Термінал – це спеціальне транспортне об'єднання, яке забезпечує доступ до різних видів транспортних засобів, заміну рухомого складу, об'єднання вантажопотоків.

За розмірами термінали розрізняють від дрібних автотранспортних до великих портових комплексів. Відмінності у розмірах та обладнанні терміналів залежать від виду транспорту і вантажопотоків. Термінали мають свої охоронні організації, диспетчерські, стивідорні, санітарні, ветеринарні, митні служби та інші.

Важливим чинником у транспортних перевезеннях є маршрутизація, тобто вибір та складання оптимального маршруту, транспортного коридору, переміщення вантажів та пасажирів. Окрім того, слід створити належні умови для переміщення транспортного засобу, забезпечити швидкість та безпечність переміщення, мінімальні витрати та зручність для перевізника й замовника.

Розвиток транспорту держави залежить від внутрішніх і зовнішніх факторів. Країни які розвиваються, становлять 70 % території земної поверхні, мають слаборозвинуту транспортну інфраструктуру, яка складає

всього 5 % світової транспортної інфраструктури. У світі налічується 9800 портів, із них 1000 міжнародних, 15950 аеропортів, із них 1020 міжнародних. Розподіл транспортних мереж по окремих країнах, континентах і регіонах неоднорідний. Так, щільність залізничних ліній в Африці у 15 разів менше ніж в Північній Америці, щільність автомобільних доріг в Азії в 10 разів менша ніж в країнах Західної Європи. Причини такої нерівномірності розвитку шляхів сполучень зумовлені різним рівнем економічного розвитку й освоєння сировинних ресурсів, а також особливості географічного розташування.

Вміст транспортних перевезень в різних країнах відрізняється у зв'язку з різним ступенем розвитку транспортної інфраструктури та їх географічним розташуванням, наприклад:

- країни з високим ступенем розвитку: водний 23 %, наземний 64 %, інші види 13 %;

- промислово розвинуті країни: водний 62 %, наземний 27 %, інші види 11 %;

- країни які розвиваються: водний 84 %, наземний 10 %, інші види 6 %.

Від ефективності транспортних перевезень залежить розвиток зовнішньоекономічних відносин. У сучасних умовах господарювання до транспортного забезпечення зовнішньоеко-номічних відносин ставляться нові вимоги. Транспорт поступово трансформується у крупніші транснаціональні комплекси.

Подальший розвиток транспортної системи спрямований на вирішення таких завдань:

- повне виключення перевантаження вантажів в процесі транспортування різними видами транспорту;

- виключення або значне скорочення складської обробки вантажів за рахунок впровадження сучасних методів матеріально-технічного забезпечення;

- повне виключення документального потоку в паперовій формі шляхом впровадження електронних інформаційних систем;
- значне спрощення або повне виключення митних формальностей при перетині державних кордонів міжнародними вантажопотоками;
- вирівнювання технічного рівня розвитку транспортних засобів;
- створення єдиної транспортної інфраструктури;
- уніфікація транспортної і митної документації;
- підвищення якості перевезень за рахунок впровадження міжнародних стандартів і систем контролю;
- вдосконалення організаційних форм і технологічних систем товаропотоків.

Таким чином, в майбутньому сформується інтегрована глобальна система товаропотоків, яка успішно буде обслуговувати світове господарство з єдиною правовою і технічною базою.

10.4. Транспортні умови зовнішньоекономічних контрактів

Транспортні умови контракту – це правила та положення, що встановлюють взаємовідносини між продавцем, покупцем та перевізником щодо порядку перевезень вантажів, здійснення транспортних платежів, перехід ризиків щодо втрати товару, порядку здійснення навантажувально-розвантажувальних робіт.

У кожному конкретному випадку зміст транспортних умов контракту залежить від виду зовнішньоекономічної операції і охоплює такі питання:

- терміни відвантаження товару;
- місце і порядок передачі товару експортером імпортеру або перевізнику;
- встановлення дії юридично-правових національних, міжнародних звичаєвих норм права;
- особливі умови оформлення договорів перевезень;
- порядок оформлення та обігу товаросупровідних документів;

- встановлення прикордонних станцій, портів і пунктів передачі товарів;
- порядок обміну інформацією між експортером, імпортером і перевізником;
- порядок взаєморозрахунків та сплати транспортних платежів;
- норми навантажувально-розвантажувальних робіт і порядок розрахунку сталійного часу, демереджу, даспачу та ін.;
- порядок призначення стивідорів, агентів, експедиторів в пунктах перевантаження. Як правило, транспортні умови контракту формуються на основі базисних умов поставки товарів за правилами „Інкотермс” які мають рекомендаційний характер.

Умови транспортування вантажів вказуються у окремих розділах зовнішньоекономічного контракту або оформляються окремим транспортним контрактом з перевізником. Транспортні правовідносини охоплюють майнові (цивільно-правові) й управлінські (адміністративно-правові) відносини, що виникають при здійсненні транспортування і посередницької діяльності з надання транспортних послуг та управлінської діяльності на транспорті.

Основними суб'єктами транспортних взаємовідносин є органи державного управління, перевізники, власники транспортних засобів, вантажовідправники, вантажоодержувачі, пасажери, фрахтувальники, експедитори, страховики, та ін.

До договірних правовідносин на транспорті належать відносини, що виникають і змінюються на підставі договорів перевезення, договорів транспортного експедитування, договорів зберігання, договорів страхування на транспорті та інших допоміжних транспортних договорів. Базисні умови контрактів визначають лише основні обов'язки продавця і покупця і не вичерпують всіх деталей організації доставки товару, витрати на яку є одним з основних чинників, що впливають на ефективність зовнішньоекономічної операції. Транспортні умови контрактів детально погоджують обов'язки сторін щодо організації перевезень вантажів. При підготовці контракту, як

правило, проводиться попереднє вивчення можливостей його виконання, яке встановлює обставини перевезення:

- наявність транспортних зв'язків між країною експорту і ринком покупця;
- тарифи і ставки світового ринку залізничного, авіаційного, автомобільного і морського повідомлення;
- ступінь механізації навантажувально-розвантажувальних робіт у передбачуваних пунктах обробки вантажів, вартість цих робіт;
- вартість зберігання вантажу у місцях перевалювання, пунктах відправлення і призначення;
- правила і особливі умови перевезення у країні призначення і відправлення, правила здачі-приймання вантажу;
- міжнародні угоди і Конвенції щодо міжнародних перевезень вантажів різними видами транспорту.

Зміст та характеристика транспортних операцій. Транспортні операції у зовнішньоекономічній діяльності розглядаються у взаємозв'язку та логічній послідовності у системі „виробництво – зовнішньоекономічна діяльність – транспорт – споживання”. Здійснення транспортних операцій відбувається за транспортно-технологічними схемами, які є невід'ємною складовою частиною транспортних операцій й зовнішньоторгових операцій. Міжнародні перевезення оформляються договором на перевезення, підписаним між власником вантажу і перевізником, згідно якого перевізник зобов'язується перевезти вантаж у вказане місце вчасно і на узгоджених умовах. Процес транспортування вантажів від виробника до замовника можна розділити на три етапи: до виконання зовнішньоекономічної операції, під час виконання зовнішньоекономічної операції, після виконання зовнішньоекономічної операції.

Перший етап транспортних операцій:

- планування зовнішньоторгових перевезень;
- аналіз кон'юнктури транспортних ринків, тарифів і умов перевезень;

– планування транспортних витрат.

Другий етап транспортних операцій:

- розрахунок транспортного фактора у контрактах;
- підготовка товару до транспортування;
- підготовка товаротransпортної та товаросупроводжуючої документації;
- страхування;
- організація контролю за переміщенням вантажу;
- розрахунки між вантажовідправником, перевізником і вантажоотримувачем;
- митні, прикордонні, санітарні та інші процедури.

Третій етап транспортних операцій:

- кінцевий розрахунок між учасниками транспортного процесу;
- вирішення спорів між сторонами;
- розгляд претензій і позовів;
- аналіз ефективності виконання міжнародних перевезень.

Транспортні операції у зовнішньоекономічній діяльності класифікуються за певними ознаками.

Принципи класифікації транспортних операцій:

- *предмет транспортних операцій* (вантаж, пасажир, багаж, пошта);
- *вид транспорту* (залізничний, автомобільний, повітряний, річковий, морський);
- *транспортна характеристика вантажу* (генеральний, насипний, наливний, спеціальний);
- *періодичність перевезень* (регулярні, нерегулярні перевезення);
- *порядок перетину транспортним засобом кордону* (перевантажувальні, неперевантажувальні перевезення);
- *вид транспортно-технологічної схеми* (контейнерна, поромна, ролкерна та ін.);
- *схема перевезень* (сусідня, транзитна, кругова, маятникова).

Залежно від місця здійснення операції, вони поділяються на внутрішні та зовнішні. Внутрішні транспортні операції здійснюються у країні перевезення вантажу до прикордонного пункту та передачі його через митний кордон. Зовнішні транспортні операції здійснюються за межами країни по переадресуванню вантажів їх агентському, лізинговому, брокерському обслуговуванню, тощо.

Залежно від змісту транспортних операцій вони поділяються на:

Агентські операції – це здійснення транспортних послуг агентом по дорученню принципала за певну винагороду.

Бункерні операції – це постачання і завантаження транспортних засобів паливом та водою.

Лізингові операції – це оренда транспортних засобів на тривалий термін, як правило, більше одного року.

Стивідорні операції – це навантаження, розвантаження і перевантаження вантажів на транспортні засоби.

Страхові операції – це страхування пасажирів, вантажів, транспортних засобів при здійсненні транспортних перевезень.

Сюрвейєрні операції – це ослідження транспортних засобів щодо визначення придатності його до подальшої експлуатації.

Тальманські операції – це облік вантажів при завантаженні та розвантаженні суден.

Фрахтові операції – це бронювання та найм суден для транспортування пасажирів та вантажів.

Шипчандлерські операції – це постачання на судна продуктів харчування і матеріально-технічних засобів.

Транспортно-експедиторські операції – це супроводження транспортних засобів, участь у прийманні і здачі вантажів замовнику.

Каботажні операції – це переміщення вантажів з підприємств, транспортних вузлових складів до аеропортів.

Базисні умови поставки товарів по „Інкотермс 2000”

Базисні умови поставки товару – це обов’язки продавця і покупця щодо переміщення товару, встановлення моментів переходу ризиків від продавця до покупця у випадку випадкової загибелі або пошкодження товару, розподіл витрат з доставки товару.

Поняття „базис” включає витрати з доставки товару стороною контракту. В практиці зовнішньої торгівлі базисні умови поставки товарів „Інкотермс” розроблені Міжнародною торговельною палатою. Їх створення зумовлено необхідністю погодження правил щодо транспортування товарів та врахування сучасних вимог до торгівлі у відношенні обробки вантажів і документів. Вперше правила були розроблені і опубліковані Міжнародною торговельною палатою в 1936 році. Пізніше в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 роках вносились доповнення та зміни відповідно до поточної міжнародної торговельної практики.

Мета створення правил „Інкотермс” – це застосування міжнародних комерційних правил для спрощення та встановлення взаємовідносин між учасниками транспортного процесу з питань розподілу відповідальності, платежів та переходу ризиків між продавцем та покупцем.

Правила „Інкотермс” мають рекомендаційний характер і їх застосування підтверджується домовленістю сторін при умові запису у контракті щодо їх застосування. Сторони можуть домовитись про інші умови поставки товарів. Але у цьому випадку необхідно детально погодити обов’язки продавця та покупця. У правилах „Інкотермс” включені найбільш застосовні у комерційній практиці базисні умови постачання товарів у контрактах купівлі-продажу товарів. В той же час посилення на правила „Інкотермс” не виключає можливості передбачити в контракті інші умови поставки товарів, однак необхідно враховувати особливості національного законодавства окремих країн. Так у деяких країнах вимагають обов’язково застосування правил „Інкотермс”, наприклад, Іспанія в імпорتنих угодах, Іран у всіх угодах, Португалія має власні звичаї. В контрактах після скороченого чи повного визначення базисних умов поставки товарів слід

вказувати назву пункту, до якого відноситься ця умова, наприклад: франко-борт ФОБ, порт Одеса, франко-завод (EXW) Коломия тощо.

Правила „Інкотермс 2000” визначають умови поставки товарів, які розподілені на чотири базисні групи „E” „F” „C” „D”, які відрізняються між собою розподілом витрат та відповідальністю між сторонами. У таблиці 10.1. наведено класифікацію умов поставки товарів.

Таблиця 10.1

Класифікація базисних умов поставки товарів по „Інкотермс 2000”

Г	Назва групи	Скорочене позначення	Тлумачення
E E	Departure Відправлення	EXW	Франко-завод
F	Main Carriage unaid Основне перевезення не оплачено	FCA FAS FOB	Франко-перевізник Вільно вздовж борту Франко-борт
C	Main Carriage paid Основне перевезення оплачено	CFR CIF CPT CIP	Вартість і фрахт Вартість страхування, фрахт Перевезення оплачено до... Перевезення і страхування оплачено до....
D	Arrival Прибуття	DAF DAF DES DEQ DDU DDP	Поставлено до кордону... Поставлено з судна... Поставлено з причалу... Поставлено без сплати мита. Поставлено з сплатою мита

Група E „прибуття” – продавець передає товар у розпорядження покупця у своєму приміщенні (умови EXW „франко-завод”).

Група F „основне перевезення не оплачено” – продавець зобов’язаний передати товар перевізнику, якого визначає покупець, при цьому витрати та ризики загибелі або пошкодження товару переходять до покупця при

передачі товару перевізнику (умови FCA „франко-перевізник”, FAS „вільно вздовж борту”, FOB „франко-борт”).

Група C „основне перевезення оплачено” – продавець підписує договір на перевезення товару, але без прийняття ризику загибелі або пошкодження товару або виникнення додаткових витрат (умови CFR „вартість і фрахт”, CIF „вартість, страхування і фрахт”, CPT „перевезення оплачено до...”, CIP „перевезення і страхування оплачено до...”).

Група D „прибуття” – продавець зобов’язаний нести витрати і ризику по доставці товару в країну призначення (умови DAF „поставлено до кордону”, DES „поставлено з судна...”, DEQ „поставлено з причалу...”, DDU „поставлено без сплати мита”, DDP „поставлено з сплатою мита”).

Таблиця умов поставки товарів складена за принципом зростання зобов’язань продавця і зменшення зобов’язань покупця. Кожна умова поставки товарів передбачає застосування певних видів транспорту. Термін „франко” (вільно) означає, що продавець вільний від всіх зобов’язань з доставки товару від пункту визначеного умовами поставки товару. В перелік комерційних термінів і їх позначень включено 13 умов поставки товарів, які розміщені за зростанням обов’язків і витрат продавця з транспортування товарів. Так, умови поставки EXW передбачають мінімальні транспортні витрати для продавця, а DDP – максимальні.

Франко-завод – Ex works (EXW)

Умови “Франко-завод”, продавець виконує свої зобов’язання по поставці товару, коли він передав товар в розпорядження покупця на своєму підприємстві.

Франко-перевізник –Free Carrier (FCA)

Умови “Франко-перевізник”, продавець виконує свої зобов’язання по поставці товару, який пройшов митне оформлення з моменту передачі його в розпорядження перевізника у вказаному пункті.

Вільно вздовж борту –Free alongside Ships (FAS)

Умови “Вільно вздовж борта”, продавець виконує свої зобов’язання по поставці, коли товар розміщений вздовж борта судна на причалі.

Вільно на борту –Free on board (FOB)

Умови “вільно на борту”, продавець виконує свої зобов’язання по поставці, коли товар перетнув поручні судна в порту відвантаження.

Вартість і фрахт – Cost and Freight (CFR)

Умови “Вартість і Фрахт”, продавець виконує свої зобов’язання по поставці, коли він оплатить витрати і фрахт, необхідні для постачання товару в вказаний порт.

Вартість, страхування і фрахт – Cost, Insurance, Freight (CIF)

Умови “Вартість, страхування і фрахт”, продавець несе зобов’язання з оплати витрат фрахту і забезпечити морське страхування від ризиків загибелі або пошкодження товару під час перевезення.

Перевезення оплачено до... - Carriage paid to... (CPT)

Умови “Перевезення оплачено до...”, продавець оплачує фрахт за перевезення товару до вказаного місця призначення.

Перевезення і страхування оплачено до... – Carriage and Insurance paid to...(CIP)

Умови “Перевезення і страхування оплачено до..” продавець сплачує фрахт і страхування товару до вказаного місця призначення.

Поставлено до кордону – Delivered at Frontier (DAF)

Умови “Поставлено до кордону”, продавець виконує свої зобов’язання, коли товар, зі сплатою мита прибуває у вказаний пункт на митному кордоні.

Поставлено з судна - Delivered ex Ship (DES)

Умови “Поставлено з судна”, продавець виконує свої зобов’язання, з моменту пред’явлення товару в розпорядження покупцю в погоджений порт призначення.

Поставлено з причалу Delivered ex Quay (DEQ)

Умови “поставлено з причалу”, продавець виконує свої зобов’язання, з моменту пред’явлення товару, з якого сплачено мито, в розпорядження покупця на причалі.

Поставлено без сплати мита - Delivered duty Unpaid (DDU)

Умови “Поставлено без оплати мита”, продавець виконав свої зобов’язання, з моменту доставки товару в узгоджений пункт в країні ввезення.

Поставлено зі сплатою мита - Delivered duty paid (DDP)

Умови „Поставлено зі сплатою мита”, продавець виконує свої зобов’язання з моменту пред’явлення товару покупцю в узгодженому пункті країни ввезення, а продавець виконує свої зобов’язання прийнявши товар у продавця.

Кожна умова перевезень рекомендується для різних видів транспорту, наприклад:

- залізничний, автомобільний EXW, DAF;
- морський FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ ;
- залізничний, морський, авіаційний, автомобільний CPT, CIP, DDU, DDP, FOB .

Отже, здійснюючи транспортування товару, можна розрахувати основні транспортні витрати продавця та покупця, перехід ризиків від однієї сторони до іншої відповідно до правил “Інкотермс 2000”.

Вплив базисних умов поставки товарів на організацію транспортних перевезень

Протягом останніх 50 років у розвинених країнах все більше уваги звертається на підвищення ефективності виробництва шляхом скорочення витрат у сфері транспортних перевезень. У країнах Європи біля 98 % часу руху товарів від джерела сировини до споживача приходиться на виробництво та транспортування. У структурі виробничої собівартості транспортні витрати складають 25 %, а у структурі транспортних витрат 41 %

складають витрати на транспорт, 21 % – на зберігання товарів, 23 % – на створення матеріальних запасів, 15 % – адміністративні витрати. Увесь процес просування товару від виробника до споживача входить у промислово-транспортний маркетинг. Формування товаропотоків ґрунтується на основі транспортної логістики [24, 73].

Транспортна логістика – це наука про раціональне поєднання матеріальних цінностей, що переміщуються транспортними засобами від виробника до споживача із застосуванням інформаційних систем обміну інформацією. Вона формує новий вид теоретичних розробок сфери ділового адміністрування про раціоналізацію управління матеріальними ресурсами. Логістика (logistike. грец.), означає мистецтво вираховувати і розмірковувати. Ще у період Римської імперії були „слуги-логісти”, які розподілювали продукти харчування, забезпечували військо матеріальними засобами та ін. Головна мета транспортної логістики забезпечується досягненням переваг на ринку перед конкурентами з найменшими витратами на транспортне обслуговування вантажопотоків.

Система міжнародних товаропотоків – це комплекс технологічних, організаційних, правових, спеціальних та інших відносин, що виникають в ході транспортного, складського, інформаційного забезпечення ЗЕД. Транспортна логістика забезпечує раціональне поєднання процесу виробництва, матеріально-технічного забезпечення, продажу без створення значних товарних запасів на складах. На організацію транспортних перевезень суттєво впливають такі чинники: вид транспорту, вид вантажу, відстань та маршрут перевезення, фактор часу. Вартість перевезення, безпечність транспортування тощо.

Морські перевезення. Особливості морських перевезень полягають у застосуванні форм договорів, способів організації судноплавства та застосуванні спеціалізованих видів суден. У морських перевезеннях застосовують трампове та лінійне судноплавство.

Трампове судноплавство – це організація морських перевезень нерегулярними рейсами, без чіткого розкладу, і скеруванням суден судовласниками туди, де з боку фрахтувальників є попит на вантажі. Трампові судна перевозять в основному масові вантажі: ліс, руду, вугілля, зерно, нафтопродукти й інші вантажі, перевезені навалом або наливом. Більшість трампових суден універсальні і можуть за необхідності перевозити генеральні вантажі – упаковані й неупаковані товарно-штучні вантажі (устаткування, хімікати, апаратуру, металовироби, автомобілі, трактори, вагони, сільськогосподарську техніку). Таким чином, на цих суднах під вантаж може бути надане все судно або його частина, або певні вантажні приміщення. Для перевезення вантажів траповими суднами необхідно укласти чартерну угоду.

Чартерна угода – це договір між судовласником і фрахтувальником на перевезення вантажів траповим судном. У чартерному договорі вказуються час і місце укладання чартеру, повне юридичне найменування сторін (преамбула чартеру), назва й опис судна, право зміни зазначеного терміну, вид вантажу, місце навантаження і розвантаження, умови навантаження і розвантаження, у тому числі умови оплати демереджу і диспачу.

Демередж – це грошове відшкодування, що сплачується фрахтувальником судовласнику за простоювання судна під навантажувальними роботами понад установлений у чартері термін.

Диспач – це відшкодування, яке виплачує судовласник фрахтувальнику за дострокове завершення вантажних робіт і звільнення судна.

Лінійне судноплавство – форма транспортних послуг, що забезпечує регулярні перевезення між установленими портами генеральних вантажів за задалегідь оголошеним розкладом та погодженими тарифами. Сполучення регулярними лініями підтримується одним або кількома судноплавними компаніями. Розрізняють три види лінійного судноплавства: односторонні,

що обслуговуються одним судновласником; спільні, які обслуговуються кількома судновласниками; конференціальні на основі конференційних угод судновласницьких компаній. До переваг лінійного судноплавства відносять: регулярність, дотримання термінів розкладу, відносно стабільні ціни, експлуатація спеціалізованого тоннажу, наявність широкої мережі агентів. Проте це потребує значних витрат і тому тарифи лінійних перевізників вищі фрахтових ставок при трампових перевезеннях.

У торговельному мореплавстві застосовують такі *види фрахтування судна*: фрахтування на один рейс, фрахтування на послідовні рейси, фрахтування за генеральним контрактом, фрахтування на умовах бербоут-чартеру (тільки судно), тайм-чартеру (судно і утримання екіпажу), димайз-чартеру (судно і екіпаж). Грошова сума, що виплачується фрахтувальником фрахтівникові за перевезення вантажу трамповим судном, визначається розміром фрахтової ставки. Фрахтові ставки визначаються залежно від ринкової кон'юнктури і встановлюються безпосередньо судновласником.

Основним документом у морських перевезеннях є коносамент.

Коносамент – це документ, який видає судновласник вантажовідправникові у підтвердження прийняття вантажу до перевезення морським шляхом. У коносаменті містяться відомості про назву судна, його власника, тоннаж судна, найменування портів навантаження і розвантаження, сума фрахту з вказівкою, де провадиться оплата фрахту, кількість виданих примірників коносамента. До коносамента додають:

- маніфест, що містить опис коносаментів партій вантажів для організації розвантаження;
- ордер на вантаж, який видає відправник капітану;
- штурманську розписку, на основі якої виписується коносамент;
- акт-повідомлення, що є підставою для пред'явлення претензій у разі, якщо вантаж постраждав під час перевезення.

Види коносамента: прямий, на пред'явника, ордерний, наскрізний.

Контейнерні перевезення. У міжнародній торгівлі останнім часом часто для перевезень генеральних вантажів морем застосовуються контейнери. Більшість контейнерних перевезень здійснюється у двадцятифутових (30 м куб.) і сорокафутових контейнерах (40 м куб.) двох типів. Надання послуг щодо здійснення контейнерних перевезень вимагає спеціального оснащення і спеціального устаткування портів підйомними та розвантажувальними пристроями. Контейнерні перевезення є економічними тому, що вони значно скорочують час навантаження і розвантаження суден. Географія контейнерних перевезень істотно розширюється.

Залізничні перевезення. Основним документом перевезення товарів залізницею у міжнародному сполученні є залізнична накладна. Вона виконує функції договору на перевезення, товаророзпорядчого документа та підтвердження про прийняття вантажу до перевезення. Вантаж віддається у розпорядження вантажоодержувача у разі пред'явленні документа, що засвідчує особу. Оскільки у світі є кілька систем залізничного сполучення, що відрізняються одна від одної шириною колії, габаритами локомотивів і вагонів, умовами перевезення, регулювання міжнародних залізничних перевезень здійснюється кількома незалежними один від одного міжнародними Конвенціями, кожна з яких застосовується конкретно до якоїсь із систем і регламентує форму залізничної накладної.

Європейські країни керуються Конвенцією про міжнародні залізничні перевезення (КОТІФ), учасниками якої є країни Європи, Азії і Північної Африки. КОТІФ містить умови перевезення вантажів. Зокрема, установлює, що ставки провізних платежів визначаються національними і міжнародними тарифами. Передбачено граничні терміни перевезення вантажів великою швидкістю 400 км, а для вантажів малою швидкістю 300 км за добу. Водночас за залізницями зберігається право встановлювати для окремих сполучень інші терміни перевезення.

Між країнами Європи й Азії укладена багатостороння транспортна угода про міжнародне вантажне сполучення (УМВС), де визначено терміни

перевезення вантажів, встановлено провізні платежі дорогами країн відправлення і призначення за ставками внутрішніх тарифів, а дорогами транзиту за транзитними тарифами. Відповідальність залізниць за незбереженість вантажу настає у разі наявності вини перевізника, яку часто повинен довести вантажовласник. На відміну від КОТІФ, максимум відповідальності в УМВС не встановлено і відшкодування виплачується перевізником у межах справжньої вартості вантажу, зазначеної в рахунку постачальника, чи оголошеної його цінності. Пошкодження і незбереженість вантажу мають бути підтверджені комерційним актом. У разі прострочення доставки залізниця сплачує штраф, що становить певний відсоток від провізної плати.

Автомобільні перевезення. Основним документом в автомобільних перевезеннях є товаротранспортна накладна, що виконує функції: договору перевезення; товаророзпорядчого документа; розписки перевізника. Зміст відомостей, що вказуються в накладній, визначається Конвенцією „Про договір міжнародного перевезення вантажів автомобільним транспортом” (КДПВ) від 1956 р. Автотранспортом можуть здійснюватися збірні перевезення від різних вантажовідправників різних товарів або партій товарів. Якщо вантаж має бути завантажений на кілька транспортних засобів або потрібно перевезти різні вантажі чи партії вантажів, складається стільки накладних, скільки транспортних засобів використовується або скільки вантажів або партій вантажів перевозиться.

Автомобільні тарифи встановлюються із розрахунку за перевезення однієї тонни вантажу залежно від відстані і можуть передбачати певні надбавки, знижки і штрафи з встановленої суми.

Крім автотранспортної накладної, із вантажем відправляють товаророзпорядчі документи: пакувальний лист, відвантажувальні специфікації, сертифікати якості й інші документи, необхідні для ввозу товару в країну покупця та перетинання транзитних країн.

Повітряні перевезення. Основним документом в авіаперевезеннях є авіаційна накладна, що виконує функції договору повітряного перевезення; товаророзпорядчого документа; розписки авіаперевізника у прийнятті вантажу до перевезення; митної декларації. Авіаційна накладна заповнюється відправником під час здавання вантажу і вручається одержувачу. Вона складається з трьох оригіналів і дев'яти копій. В авіанакладній немає оригіналу, переданого вантажоодержувачу для наділення його правом володіння товаром. Вантаж віддається в розпорядження названого вантажоодержувача після пред'явлення ним документів, що засвідчують його особу, підписаної квитанції і сплати необхідних зборів.

Коли повітряним шляхом відправляються вантажі різних відправників, то головний вантажовідправник виписує своєму агенту в кінцевому пункті прибуття не звичайну накладну, а зведену - із вказівкою на кожен окрему партію товару. Після прибуття вантажу агент передає його окремими партіями в розпорядження вантажоодержувачів, зазначених у зведеній авіанакладній. Як і в коносаменті, в авіанакладній має бути детальна інформація про вантажоодержувача і про товар.

Плата за авіаційний фрахт обчислюється за масою у кілограмах, при цьому маса округлюється у більшу сторону. Коли співвідношення маси й обсягу вантажу перевищує 6 (для Великобританії - 5), тоді плата стягується виходячи з об'єму вантажу.

Контрольні питання

1. Який вплив транспорту на розвиток міждержавних зв'язків?
2. Назвіть шляхи розвитку міжнародних економічних відносин.
3. Які сфери діяльності охоплюють міжнародні транспортні відносини?
4. Вплив транспортних перевезень на розвиток зовнішньоекономічних відносин?
5. Значення транспортного фактора на ефективність зовнішньоекономічних операцій.
6. Дати визначення „транспортування”, „транспорт”, „транспортні засоби”, „шляхи сполучення”, „транспортні технічні засоби”.
7. Історія розвитку та функціонування транспортних перевезень.
8. Порядок визначення економічної ефективності транспортних перевезень.
9. Вимоги до транспортного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності.
10. Значення міжнародних транспортних коридорів для економіки України.
11. Які міжнародні транспортні коридори перетинають територію України?

12. Дати економічну характеристику світовій транспортній інфраструктурі.
13. Назвіть основні напрями розвитку міжнародних транспортних систем.
14. Назвіть основні перешкоди у створенні глобальної транспортної системи.
15. Дайте характеристику матеріально-технічній базі транспорту.
16. Охарактеризувати рухомий склад транспорту.
16. Дайте характеристику видам транспортних засобів.
17. Охарактеризуйте шляхи сполучень та інженерні споруди.
18. Дайте визначення та характеристику транспортного терміналу.
19. Охарактеризуйте автомобільні, залізничні, водні транспортні засоби.
20. Назвіть переваги та недоліки окремих видів транспорту.
21. Види транспортно-технологічних схем та порядок організації транспортування вантажів у міжнародних сполученнях.
22. Дайте характеристику вітчизняній транспортній інфраструктурі.
23. Які питання охоплюють транспортні умови контракту?
24. Дати пояснення змісту транспортних умов контракту.
25. Сутність та вплив базисних умов поставки товарів на виконання зовнішньоекономічних операцій.
26. Яка мета створення правил базисних умов поставки товарів?
27. Умови порядку встановлення базисних умов поставки товарів.
28. Дати характеристику умови поставки товарів групи „ E ”.
29. Зміст умов поставки товарів групи „ F ”.
30. Зміст умов поставки товарів групи „ C ”.
31. Зміст умов поставки товарів групи „ D ”.
32. Класифікація базисних умов поставки товарів за „Інкотермс 2000”.
33. Вплив базисних умов поставки товарів на організацію транспортних перевезень.
34. Розрахунок транспортних витрат за різними умовами перевезень.
35. Основні напрями вдосконалення систем товаропотоків.
36. Сутність транспортної логістики.
37. Принципи формування транспортних логістичних систем.
38. Економічне значення транспортних коридорів.
39. Характеристика міжнародних транспортних коридорів України.
40. Функції та значення вантажних транспортних центрів.
41. Значення та функції транспортних терміналів.
42. Особливості та порядок автомобільних перевезень.
43. Особливості залізничних перевезень за умовами КОТІФ і УМВС.
44. Особливості організації лінійного і трапового судноплавства.
45. Назвіть порядок та умови фрахтування суден.
46. Особливості здійснення повітряних перевезень.

ЗАВДАННЯ

для написання рефератів за розділом 3

1. Основні етапи здійснення зовнішньоекономічної діяльності та їх характеристика.
2. Особливості міжнародного маркетингу та принципи його проведення.
3. Сутність та зміст зовнішньоекономічних операцій.
4. Ознаки та принципи класифікації зовнішньоекономічних операцій.
5. Сутність та порядок проведення рекламно-інформаційної діяльності у сфері зовнішньоекономічних відносин.
6. Принципи товарно-збутової та сервісної політики фірми.
7. Зовнішньоекономічний контракт, його форма та правова основа.

8. Основні етапи підготовки, укладання та виконання зовнішньоекономічного контракту.
9. Зовнішньоекономічні операції купівлі-продажу товарів та їх характеристика.
10. Основні положення Віденської конвенції ООН «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів».
11. Зовнішньоекономічні операції зустрічної торгівлі та їх характеристика.
12. Особливості правового регулювання зовнішньоекономічних товарообмінних операцій.
13. Особливості здійснення операцій з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічній діяльності.
14. Сутність та порядок здійснення компенсаційних операцій у зовнішньоекономічній діяльності.
15. Принципи класифікації торговельно-посередницьких операцій у зовнішньоекономічній діяльності.
16. Правове регулювання торговельно-посередницьких операцій у зовнішньоекономічній діяльності.
17. Порядок проведення та особливості орендних операцій у зовнішньоекономічній діяльності.
18. Особливості здійснення операцій з інжинірингу та консалтингу.
19. Вплив транспортних перевезень на розвиток зовнішньоекономічних відносин.
20. Значення транспортного фактора на ефективність зовнішньоекономічних операцій.
21. Історія розвитку та функціонування транспортних перевезень у зовнішньоекономічній діяльності.
22. Вимоги до транспортного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності.
23. Значення міжнародних транспортних коридорів для економіки України.
24. Економічна характеристика світової транспортної інфраструктури.
25. Основні напрями розвитку міжнародних транспортних систем.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ за розділом 3

- 1. Головною підставою функціонування підприємства як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності є:**
 - а) внесення даного виду діяльності до статутних документів;
 - б) проходження реєстрації суб'єкта як учасника зовнішньоекономічної діяльності в Міністерстві економіки;
 - в) отримання реєстраційної картки суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності у митних органах;
 - г) отримання ліцензії на даний вид діяльності.
- 2. Яка з перелічених функцій зовнішньоекономічної діяльності забезпечує комерційну функцію підприємства?**
 - а) Вибір експортної стратегії.
 - б) Вибір форм та методів роботи на зовнішньому ринку.
 - в) Вибір експортної стратегії та форм і методів роботи на зовнішньому ринку.
 - г) Валютні та фінансово-кредитні операції.
- 3. Зовнішньоекономічна операція – це:**
 - а) спільна діяльність учасників зовнішньоекономічних відносин;
 - б) комплекс дій учасників зі встановлення, здійснення та правових відносин учасників зовнішньоекономічних відносин з приводу спільної діяльності;
 - в) встановлення правових відносин учасників зовнішньоекономічних відносин.

4. Як називається письмова пропозиція, в якій зазначаються усі основні умови майбутньої угоди?

- а) Оферта.
- б) Контроферта.
- в) Акцепт.
- г) Запит.

5. Як називається письмова пропозиція продавця про продаж товару, надіслана одному можливому покупцю із зазначенням терміну дії?

- а) Тверда оферта.
- б) Вільна оферта.
- в) Контроферта.
- г) Захисна оферта.

6. Як називається письмова пропозиція продавця про продаж певного товару надіслана кільком контрагентам без вказання терміну відповіді?

- а) Тверда оферта.
- б) Вільна оферта.
- в) Контроферта.
- г) Захисна оферта.

7. Як називається звернення до продавця з проханням вислати йому оферту?

- а) Запит.
- б) замовлення.
- в) кцепт.
- г) контроферта.

8. Як називається відповідь на оферту, що містить доповнення, обмеження чи інші зміни з метою акцепту?

- а) відхиленням оферти.
- б) погодженням оферти.
- в) зміною оферти.

9. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства це:

- а) міжнародний бізнес;
- б) міжнародна торгівля;
- в) діяльність вітчизняних і іноземних підприємств на внутрішньому й зовнішньому ринках;
- г) діяльність транснаціональних корпорацій.

10. Спільна підприємницька діяльність – це форми зовнішньоекономічної діяльності, що виражається:

- а) купівлею-продажем товарів;
- б) будівництвом об'єктів;
- в) створенням спільних підприємств із іноземним партнером;
- г) міжнародною торгівельною діяльністю.

11. Назвіть головну мету зовнішньоекономічної діяльності підприємства?

- а) Отримання максимального доходу за рахунок освоєння внутрішнього ринку.
- б) Покращення фінансового стану за рахунок оперативного планування зовнішньоекономічної діяльності.

- в) Отримання максимального доходу за рахунок ефективної участі у міжнародному підприємстві.
- г) Підвищення ефективності виробництва за рахунок удосконалення організаційної структури підприємства.

12. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства спрямована на:

- а) організацію митного контролю експортно-імпортних товарів;
- б) досягнення рівноваги на внутрішньому ринку;
- в) одержання конкурентних переваг на внутрішньому та зовнішніх ринках.

13. Як називаються підприємства, які отримали право виходу на зовнішній ринок?

- а) Суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності.
- б) Об'єкт зовнішньоторговельних операцій.
- в) Зовнішньоторговельний посередник.

14. Через які інституції реалізується зовнішньоекономічна діяльність підприємства?

- а) Відділ зовнішньоекономічних зв'язків.
- б) Зовнішньоторговельні фірми.
- в) Зовнішньоторговельні фірми та відділи зовнішньоекономічних зв'язків.

15. Документом, що підтверджує реєстрацію суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності у митних органах є:

- а) картка реєстрації учасника зовнішньоекономічної діяльності;
- б) інформаційна картка договору;
- в) свідоцтво про державну реєстрацію;
- г) документ про оплату послуг реєстрації договору.

16. З якою метою здійснюється регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства?

- а) Забезпечення збалансованості економіки та рівноваги на внутрішньому ринку.
- б) Захисту економічних інтересів України.
- в) Митного контролю за товарами, що ввозяться або вивозяться з України.

17. Що є правовою формою зовнішньоторговельних операцій?

- а) Зовнішньоторговельна угода.
- б) Домовленість.
- в) Міжнародна угода.

18. Товарообмінна (бартерна) операція – це:

- а) еквівалентний обмін майна між сторонами угоди;
- б) операція без грошових розрахунків між контрагентами;
- в) обмін визначеної кількості товарів одного чи різних видів на еквівалентну за вартістю кількість іншого товару або майна.

19. Операції з давальницькою сировиною – це:

- а) вид зустрічної торгівлі, яка передбачає оплату за поставлений товар за рахунок продукції, виробленої із поставленої сировини;
- б) вид зустрічної торгівлі, який передбачає поставку сировини із її наступною переробкою (обробкою) і повернення власнику готової продукції;

в) вид зустрічної торгівлі, який передбачає оплату за поставлений товар за рахунок інших товарів за згодою сторін.

20. Компенсаційні операції – це:

- а) операції, при яких партнери обмінюються продукцією враховуючи їх конкретну грошову вартість, а взаєморозрахунки здійснюють шляхом заліку взаємних вимог;
- б) операції, при яких продавець бере зобов'язання зустрічно придбати товари у країні покупця;
- в) операції які не передбачають юридичного оформлення;
- г) операції по обміну узгодженої кількості одного товару на інший без використання грошових форм розрахунків.

21. Операції зустрічної торгівлі – це:

- а) операції, при яких продавець бере зобов'язання зустрічно придбати товари у країні покупця;
- б) операції, при яких партнери обмінюються продукцією враховуючи їх конкретну грошову вартість, а взаєморозрахунки здійснюють шляхом заліку взаємних вимог;
- в) операції які не передбачають юридичного оформлення;
- г) операції по обміну узгодженої кількості одного товару на інший без використання грошових форм розрахунків.

22. Угоди типу «офсет» – це:

- а) операції, які передбачають укладання основного контракту за яким приблизно 50% вартості поставленого товару імпортер сплачує грошима, а ще 50% - зустрічною поставкою товарів;
- б) операції, при яких продавець бере зобов'язання зустрічно придбати товари у країні покупця;
- в) операції, при яких партнери обмінюються продукцією враховуючи їх конкретну грошову вартість, а взаєморозрахунки здійснюють шляхом заліку взаємних вимог;
- г) операції які не передбачають юридичного оформлення.

23. Як називаються посередники, що укладають угоди з третіми особами від свого імені та за свій рахунок?

- а) Дилери, дистриб'ютори.
- б) Комісіонери, консигнатори.
- в) Агенти.
- г) Брокери, маклери.

24. Як називаються посередники, що укладають угоди з третіми особами від свого імені, але за рахунок довірителя?

- а) Дилери, дистриб'ютори.
- б) Комісіонери, консигнатори.
- в) Агенти.
- г) Брокери, маклери, куртьє.

25. Як називаються посередники, що укладають угоди з третіми особами від імені і за рахунок довірителя?

- а) Дилери, дистриб'ютори
- б) Комісіонери, консигнатори
- в) Агенти
- г) Брокери, маклери, куртьє

26. Як називаються посередники, що не мають права укласти угоди з третіми особами?

- а) Дилери, дистриб'ютори
- б) Комісіонери, консигнатори
- в) Агенти
- г) Брокери, маклери, куртьє

27. Як називається довгострокова оренда, яка передбачає здачу майна в оренду на 3 і більше років?

- а) Лізинг.
- б) Хайринг.
- в) Рентинг.
- г) Факторинг.

28. Як називається середньострокова оренда, яка передбачає укладання орендної угоди строком від 1 до 3 років?

- а) Лізинг.
- б) Хайринг.
- в) Рентинг.
- г) Факторинг.

29. Як називається короткострокова оренда, яка укладається на строк від декількох годин до одного року?

- а) Лізинг.
- б) Хайринг.
- в) Рентинг.
- г) Факторинг.

30. У які терміни товари, що імпортуються за бартерним договором, підлягають ввезенню на митну територію України?

- а) У терміни, зазначені в такому договорі, але не пізніше 90 календарних днів від дати митного оформлення товарів, що фактично експортовані за бартерним договором.
- б) Не пізніше 150 календарних днів за певних умов.
- в) Не пізніше 60 календарних днів стосовно певних товарів.

31. Міжнародне виробничо-технічне кооперування – це:

- а) форма міжнародної торгівлі;
- б) вид зовнішньоекономічної операції
- в) форма міжнародних виробничо-технічних зв'язків підприємств різних країн виробами, що є елементами готової продукції, заснована на міжнародному поділі праці.

32. З якого моменту всі витрати і ризики загибелі товару або його пошкодження несе покупець за умовами поставки FAS «Інкотермс-2010»?

- а) коли товар розміщено на борту судна;
- б) коли покупець отримує товар;
- в) коли товар розміщено вздовж борту судна на причалі в обумовленому порту;
- г) коли товар доставлено в порт.

33. Втратою вантажу відповідно до Конвенції про договір міжнародного перевезення вантажів вважається:

- а) його недоставка впродовж 30 днів з моменту спливу узгодженого строку доставки;

- б) його недовіддача впродовж 60 днів з моменту спливу узгодженого строку доставки;
- в) його недовіддача впродовж 90 днів з моменту спливу узгодженого строку доставки.

34. Перевізник відповідно до Конвенції про договір міжнародного перевезення вантажів звільняється від відповідальності, якщо доведе, що втрата, збитки чи затримання доставки вантажу виникли у результаті:

- а) невідповідності вантажу встановленим технічним вимогам;
- б) необізнаності про характер вантажу;
- в) недоліків транспортного засобу, що зумовлені його специфічними властивостями.

35 Правила Інкотермс визначають:

- а) обов'язки продавця і покупця за договором, хто несе витрати транспортування товару, перелік об'єктів договору купівлі-продажу, на які не поширюється дія Інкотермс;
- б) обов'язки продавця і покупця щодо переміщення товару, встановлення моментів переходу ризиків від продавця до покупця у випадку випадкової загибелі або пошкодження товару, розподіл витрат з доставки товару.
- в) обов'язки продавця і покупця за контрактом, моменти переходу ризику випадкової втрати або ушкодження товару з продавця на покупця.

36. Термін «франко» означає:

- а) що покупець вільний від ризиків і всіх витрат з доставки товару до пункту, вказаного після слова «франко»;
- б) бере на себе відповідальність з доставки вантажу;
- в) вільний від ризиків і всіх витрат з доставки товару до вказаного пункту «франко».

37. При підготовці товару до відвантаження виконуються вимоги щодо:

- а) валютних обмежень;
- б) умов транспортування та маркування товару;
- в) кліматичних умов;
- г) специфіки митного режиму країни призначення товару;

38. У міжнародних перевезеннях ліцензуванню підлягають:

- а) надання послуг з користування залізничними коліями;
- б) надання послуг з користування об'єктами інфраструктури залізничного транспорту загального користування;
- в) надання послуг з міжнародних перевезень пасажирів та вантажів;
- г) надання спеціалізованих послуг транспортними терміналами.

39. Який вид транспорту може бути використаний при здійсненні контракту на умовах поставки товару FCA „Інкотермс-2010”?

- а) Тільки повітряний.
- б) Тільки залізничний.
- в) Тільки морський та річковий.
- г) будь-який.

40. Які з вказаних базисних умов поставки товарів за «Інкотермс 2010» передбачають перевезення та страхування вантажу оплачено до ... за рахунок продавця та перехід ризиків від продавця до покупця у визначеному пункті?

- a) FCA.
- б) СРТ.
- в) СІР.
- г) DDU.

41. Для яких видів транспорту застосовуються умови поствки товарів CFR «вартість і фрахт» за «Інкотермс2010»?

- a) Морського та річкового транспорту.
- б) Залізничного транспорту.
- в) Будь-якого виду транспорту.
- г) Повітряного транспорту.

42. Умовами поставки товарів EXW «франко-завод» за «Інкотермс2010» хто і за чий рахунок здійснює митне оформлення та вивезення товару?

- a) Покупець за свій рахунок.
- б) Продавець за свій рахунок.
- в) Продавець виконує тільки митні формальності щодо вивезення товарів.

43. Виберіть скорчене позначення умов поставки товарів за «Інкотермс 2010» «доставлено, мито сплачено»:

- a) EXW.
- б) DDP.
- в) СІР.
- г) FOB.

44. Коносамент – це:

- a) документ, який видає судновласник вантажовідправникові у підтвердження прийняття вантажу до перевезення морським шляхом.
- б) товаросупровідний документ про перевезення вантажу морським шляхом;
- в) документ, який видає первізник вантажовідправникові про підтвердження прийняття вантажу до перевезення морським шляхом та зобов'язання перевести вантаж у зазначене місце та встановлений час.

45. Трампове судноплавство – це:

- a) організація морських перевезень нерегулярними рейсами на основі чартерної угоди без встановленого розкладу та маршруту;
- б) морські перевезення за круговою схемою на основі довгострокової угоди;
- в) торганізація морських перевезень за визначеним маршрутом та графіком.

46. Основним документом, що використовується для декларування вантажів є:

- a) зовнішньоекономічний договір;
- б) вантажна митна декларація;
- в) товаротранспортні накладні;
- д) дозвіл Державної служби експортного контролю.

47. Правила „Інкотермс” мають:

- a) обов'язковий характер;
- б) рекомендаційний характер;
- в) рекомендаційний характер при умові підтвердження їх застосування у контракті.

48. Правила тлумачення комерційних термінів «Інкотермс2010» передбачають 11 умов поставки товарів і побудовані за принципом зростання обов'язків і витрат:

- a) продавця;

- б) покупця;
- в) перевізника.

49. Умови поставки EXW «франко-завод» за «Інкотермс2010» передбачають мінімальні транспортні витрати:

- а) для продавця;
- б) для покупця;
- в) для перевізника

50. Умови поставки DDP «поставлено з сплатою мита» за «Інкотермс2010» передбачають мінімальні транспортні витрати:

- а) для продавця;
- б) для покупця;
- в) для перевізника.

РОЗДІЛ 4. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ

ТЕМА 11. Зовнішньоекономічний договір (контракт)

11.1. Поняття та сутність зовнішньоекономічного договору (контракту)

11.2. Функції та особливості зовнішньоекономічного договору (контракту)

11.3. Форма та зміст зовнішньоекономічного договору (контракту)

11.4. Особливості укладання зовнішньоекономічних угод

11.5. Порядок укладання зовнішньоекономічних договорів (контрактів)

11.5. Валютно-фінансові умови договорів (контрактів)

11.1. Поняття та сутність зовнішньоекономічного договору (контракту)

Міжнародне економічне співробітництво є одним із головних чинників впливу на рівень розвитку економіки кожної окремої країни і світового господарства. Складовим елементом такого співробітництва є зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів підприємництва різних країн. Для них важливим є знання особливостей комерційних операцій та правил укладання різних видів зовнішньоекономічних контрактів. Саме від цих знань залежить успіх зовнішньоекономічних операцій купівлі-продажу, зустрічної торгівлі, торговельно-посередницьких, орендних операцій тощо.

Зовнішньоекономічна діяльність включає пошук партнерів за кордоном. Проте навіть успішне встановлення взаємовигідних відносин, залишиться безрезультатним, якщо не буде укладено правильно відповідний контракт[26, 87, 100. 108].

Зовнішньоекономічний договір (контракт) – це матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності [наказ]. Як кожна цивільно-правова угода, зовнішньоекономічний контракт має відповідати загальним вимогам, додержання яких є обов'язковим для дійсності угоди. Ці вимоги вводяться доктринальним шляхом із норм чинного законодавства. Крім загальних умов, зовнішньоекономічні контракти підпорядковуються й певним спеціальним вимогам, наприклад, обов'язкова присутність іноземного контрагента.

При укладанні зовнішньоекономічного контракту сторони повинні вказати застосовне право для регулювання форми угоди і прав та обов'язків сторін. За вітчизняним законодавством права й обов'язки сторін за зовнішньоекономічним контрактом визначаються правом країни, обраної сторонами при укладенні контракту або у результаті подальшого узгодження. За відсутності такої угоди до контракту застосовується право країни, де розташовано основне місце діяльності відповідної сторони: продавця у контракті купівлі-продажу; комітента (консигнанта) у договорі комісії (консигнації); довірителя у договорі доручення; перевізника у договорі перевезення.

Поряд із державно-правовим (публічно-правовим) впливом на зовнішньоекономічні відносини значне місце посідають певні інструменти недержавного їх регулювання. Основоположним регулятором правових відносин між суб'єктами підприємницької діяльності у зовнішньоекономічній сфері горизонтальних відносин є зовнішньоекономічний договір (контракт), зовнішньоекономічна (зовнішньоторговельна) угода, міжнародний комерційний (економічний) контракт. Проте різноманітність термінології не впливає на єдину правову природу цього інструмента регулювання, яке здійснюється на приватноправовій основі, тобто на засадах рівності сторін, свободи договору, диспозитивності у визначенні його умов тощо.

Особливість горизонтальних приватноправових зовнішньоекономічних відносин полягає у наявності в їх складі іноземного елемента, яким найчастіше виступає іноземний контрагент договору, що укладається як на території України, так і в іншій державі, тобто юридичний факт, як різновид іноземного елемента, має місце за кордоном. Наявність іноземного елемента у цих правовідносинах пов'язана із застосуванням інститутів міжнародного приватного права, зокрема колізійних норм, принципу автономії волі сторін, який полягає у можливості вибору права, що застосовуватиметься для регулювання відносин сторін.

Джерелами приватноправового регулювання зовнішньоекономічної діяльності України є Цивільний кодекс України, Кодекс торговельного мореплавства України, Закон України „Про зовнішньоекономічну діяльність”, Закон України „Про міжнародний комерційний арбітраж”, Указ Президента України „Про облік окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів) в Україні”, Постанова Кабінету Міністрів України та Національного банку України „Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) та типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), що передбачають розрахунки в іноземній валюті”, Положення Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України „Про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)”,

Міжнародно-правовими джерелами є Віденська конвенція ООН „Про договори міжнародної купівлі-продажу” 1980р., „Офіційні правила тлумачення міжнародних комерційних термінів”, „Принципи міжнародних комерційних договорів (Принципи УНІДРУА)”.

Визначення контракту свідчить про наявність двох спільних характерних ознак договорів: одна із сторін знаходиться в іншій державі і є іноземною, а предметом договору є зовнішньоекономічна операція, певний вид діяльності у цій сфері. Загальний критерій розмежування зовнішньоекономічних та внутрішніх договорів міститься у Віденській конвенції ООН „Про договори

міжнародної купівлі-продажу товарів”, яким є ознака місцезнаходження комерційних підприємств сторін у різних державах. Іноземними суб'єктами господарської діяльності визнаються ті суб'єкти, які мають постійне місцезнаходження (для юридичних осіб) або постійне місце проживання за межами України (для фізичних осіб).

Однією з необхідних умов дійсності зовнішньоекономічного контракту є *додержання письмової форми*. Зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається у письмовій формі, якщо інше не встановлено законом або міжнародним договором України. У разі якщо зовнішньоекономічний договір підписується фізичною особою, потрібен тільки підпис цієї особи. Від імені інших суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності зовнішньоекономічний договір підписують дві особи: особа, яка має таке право згідно з посадою відповідно до установчих документів, та особа, яку уповноважено довіреністю, виданою за підписом керівника суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, одноособове, якщо установчі документи не передбачають інше.

Недодержання форми і порядку підписання зовнішньоекономічного контракту іноді є предметом спору між його сторонами, який передається на вирішення компетентного органу. В договорах міжнародної купівлі-продажу товарів, бартерних та інших контрактах, що їх укладають українські суб'єкти господарювання з іноземними контрагентами, найчастіше вказується застереження, що будь-які спори, які виникають з даного контракту або у зв'язку з ним, підлягають передачі на розгляд та остаточне вирішення в Міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті України.

За своїм змістом зовнішньоекономічний контракт має бути складений за схемою (структурою), яка визначена Положенням про форму зовнішньоекономічного договору (контракту). Угода може бути визнана недійсною у разі, якщо вона:

- не відповідає вимогам законодавчих актів, норма моралі „доброго порядку”, як юридичної категорії, що визнається правовими системами більшості цивілізованих країн та міжнародним правом;
- здійснена з порушеннями та недотриманням форми, якої вимагає законодавство, тягне за собою недійсність лише у випадку, коли такий наслідок прямо зазначений у законодавстві;
- не відповідає справжній волі обох або однієї зі сторін, на умовах „пороків волі”, шантажу, помилковості, погроз, насильства;
- укладена недієздатними особами або частково недієздатними поза межами, наданими їм за законом;
- укладена особами, що знаходяться на межі банкрутства, напередодні оголошення їх неплатоспроможними.

11.2. Функції, особливості, форма та зміст зовнішньоекономічного договору (контракту)

У міжнародній комерційній практиці використовується багато різновидів зовнішньоторгових договорів, структура, зміст та особливості яких визначаються видом зовнішньоекономічної операції, яку вони супроводжують. Серед них є, наприклад, такі: зовнішньоекономічні договори купівлі-продажу, зовнішньоторговельного посередництва, підяду, франчайзингу, лізингу, страхування, перевезення, оренди та ін.

Контракти виконують юридично-правову, договірну, зобов'язуючу, регулюючу функції.

Найчастіше у зовнішньоторговій практиці застосовується договір міжнародної купівлі-продажу товарів, послуг. Залежно від принципів, які покладені в основу класифікації, контракти купівлі-продажу можна поділити на разові, періодичні, оплатні, товарні, попередні, термінові.

Разові контракти можуть бути з короткостроковим постачанням сировинних товарів та з довгостроковим постачанням комплексного устаткування 3-5 та більше років.

Контракти з періодичним постачанням передбачають регулярну періодичну поставку узгодженої в ньому кількості товарів на протязі встановленого строку. Цей термін може бути коротким (1 рік) та довгим (5-10 років). Такі контракти переважно укладаються на промислову сировину та півфабрикати.

Контракт з оплатою у грошовій формі передбачає оплату у погодженій між сторонами валюті, способів платежу та форми розрахунку.

Контракти у товарній формі укладаються у випадку продажу одного чи декількох товарів з одночасним погодженням купівлі іншого товару тобто товарообмінній формі.

Попередній контракт – це договір, за яким сторони зобов'язуються укласти у майбутньому договір щодо передачі товарів на умовах, які передбачені у попередньому договорі.

Терміновий контракт – це угода, що укладається на умовах необхідності отримати товар у погоджений строк, а інші умови мають менше значення, наприклад, насіння для посівних робіт. При порушенні терміну покупець анулює договір із застосуванням санкцій.

Питанням уніфікації умов зовнішньоекономічних угод надається багато уваги з боку міжнародних організацій. Розробкою типових контрактів та введенням їх у практику займається Європейська економічна комісія ООН. Під її наглядом розроблено більш ніж 30 варіантів типових контрактів та загальних умов купівлі-продажу товарів.

Типовий контракт – це заздалегідь підготовлений письмовий текст контракту з уніфікованими умовами, врахуванням міжнародних звичаїв і правил та прийнятих сторонами контракту.

Уніфікований контракт – це рекомендаційний зразковий текст контракту, що відтворює галузеву специфіку діяльності, який може суттєво змінюватися з урахуванням особливостей конкретних угод.

Отже, у міжнародній комерційній практиці використовується багато різновидів зовнішньоекономічних договорів, структура, зміст та особливості яких визначаються видом зовнішньо-економічної операції.

Форма та зміст зовнішньоекономічного контракту охоплюють його структуру, розділи, зміст та певні умови.

Умови контракту – це узгоджені сторонами і зафіксовані у документі статті, які відображають взаємні права та обов'язки контрагентів. Сторони контракту самостійно обирають зміст статей, керуючись ситуацією на ринку, торговельними звичаями або необхідністю. Окрім того, деякі умови контракту можуть визначатися міжнародними та іншими угодами, загальними умовами торгівлі, на котрі у тексті контракту наводиться посилання. На рис. 11.1 наведено структурну схему умов контракту за змістом та обсягом.

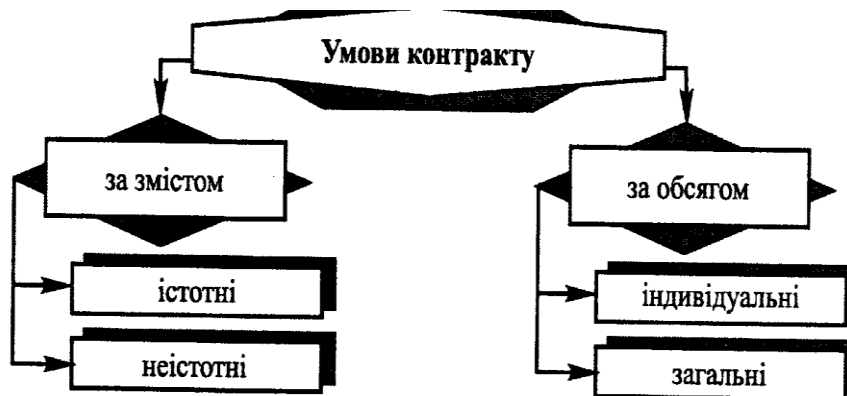


Рис. 11.1 – Умови контракту

Істотні умови контракту – це ті статті, у разі невиконання яких одним із партнерів інша сторона може відмовитися від прийняття товару, оскаржити контракт і вимагати повернення збитків та розірвання контракту.

Неістотні умови контракту – це ті статті, у разі порушення яких інша сторона не має права відмовитися від прийняття товару і розірвати контракт, а може тільки вимагати виконання зобов'язань і покриття збитків.

Поняття істотних і неістотних умов контракту залежить від конкретної зовнішньоекономічної операції. Зазвичай до істотних умов належать: предмет контракту, кількість і якість товару, його ціна і строк виконання. У

міжнародній практиці діє мінімум умов контракту, щоб він вважався дійсним. Як правило, це дата, місце підписання, преамбула, предмет контракту, ціна, строк виконання, штрафні санкції адреси сторін. При постійному здійсненні зовнішньоекономічних операцій компанії деталізують і характеризують контрактні умови для окремих видів операцій.

Індивідуальні умови контракту характерні для окремої конкретної зовнішньоекономічної операції. До них належать: реквізити продавця і покупця, предмет контракту, ціна і загальна сума, термін постачання.

Загальні умови контракту проходять через усі контракти по однорідних операціях і відображають практику компаній при торгівлі тим чи іншим товаром.

Структура міжнародного комерційного контракту (МКК) складається з семи частин, які поєднують відповідні умови контракту і розміщені у певній логічній послідовності.

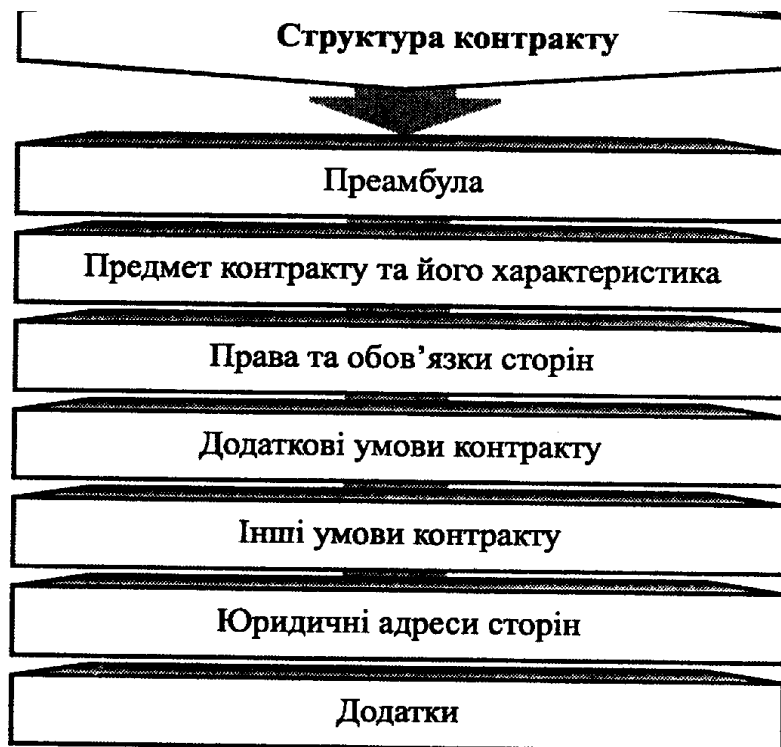


Рис. 11.2. Структура міжнародного комерційного контракту

Преамбула – це вступна частина контракту з визначенням сторін і складається з таких основних положень: назва контракту, номер контракту, дата підписання контракту, місце підписання контракту, повна назва партнерів, назви сторін контракту, повна назва посади, прізвище, ім'я, по батькові особи.

1. *Назва контракту* (контракт купівлі-продажу, комісії, оренди та ін.). Відсутність назви контракту ускладнює розуміння правовідносин сторін контракту. Це може викликати непорозуміння з органами державного управління.

2. *Номер контракту*. На практиці контракту присвоюють номер відповідно з правилами діловодства, які діють у компанії, що готує проект контракту. В міжнародній практиці трапляються різні варіанти нумерації контрактів. У них можуть включатися як цифрові, так і буквенні компоненти.

3. *Дата підписання контракту*. Відсутність дати підписання контракту неприпустима, оскільки з нею пов'язані правильне визначення моменту укладання контракту, встановлення завершення строку дії, а отже і тих юридичних наслідків, які з цим пов'язані. У разі підписання контракту сторонами у різний час, контракт вважається укладеним з моменту підписання його останньою стороною.

4. *Місце підписання контракту*. Згідно з чинним законодавством України місцем укладання контракту встановлюються: дієздатність і правоздатність осіб, які укладають контракт; форма контракту; зобов'язання, що виникають з контракту, виняток, коли сторони передбачили у контракті інше.

– *повна назва партнерів*, під якою вони зареєстровані у реєстрі державного обліку;

– *назва сторони за контрактом*, наприклад, продавець, покупець, агент, постачальник і ін. Це необхідно для того, щоб у тексті контракту кожний раз не повторювати повністю назву партнерів;

– докладна назва посади, прізвище, ім'я, по батькові особи, що підписує контракт, а також назва документів, які засвідчують повноваження вказаної особи щодо підписання контракту.

Предмет контракту та його характеристика. Предметом контракту можуть бути купівля-продаж товарів (готова продукція, сировина, напівфабрикати), послуги (консультативні, технологічні, будівельні інжинірингові; аудиту, перевезення, транспортно-експедиційні, збереження, страхування, фінансування, посередництва і ін.), результатів творчої діяльності (просте та виключне ліцензування, торгівля ноу-хау, торгівля об'єктами авторського права). Залежно від предмету контракту наводять його характеристику. Відповідно до вимог встановлюють точну назву товару, яка найбільш вживана на території, куди продається товар, характеристика, модель, сорт, тощо за митною класифікацією країни призначення. В основі національних зовнішньоторговельних класифікаторів більшістю країн світу прийнято стандарт міжнародної класифікації ООН (КМТК). Товари у ній поділяються на розділи, групи та підгрупи за ступенем обробки продуктів. З 1988 р. набула чинності Гармонізована система опису товарів і послуг (ГСС, яка базується на Брюссельській митній номенклатурі і зовнішньоторговельному митному класифікаторі ООН (СМТК) з урахуванням 12 інших міжнародних і національних класифікаційних систем. Якщо товар потребує детальнішої характеристики або асортимент товару достатньо широкий за назвами і кількістю, то все це вказується у специфікації товару. Крім назви, необхідно зазначити також кількість товару, визначити його якість та ціну.

Ціна та загальна сума контракту. Ціна товару є однією із суттєвих умов контракту, Вона виражається числом грошових одиниць певної валюти за одиницю товару, вказаного у контракті. У даному розділі контракту вказується валюта ціни, валюта платежу, спосіб фіксації ціни товару, загальна сума контракту.

Валюта ціни - це валюта, у якій зафіксована ціна товару у контракті. За погодженням сторін встановлюється у валюті однієї з країн контрагентів або у валюті третьої країни.

Валютою платежу, тобто для взаємних розрахунків між продавцем і покупцем, може бути обрана інша валюта. Вибір валюти ціни і валюти платежу залежить, по-перше, від співвідношення спроможності валют покупця і продавця, по-друге, від встановлених звичаїв у міжнародній торгівлі. Наприклад, при торгівлі каучуком, оловом і деякими іншими товарами прийнято вказувати ціни у фунтах стерлінгів, а при торгівлі нафтопродуктами в доларах США. Інколи ціна, вказана у контракті, та ціна, фактично сплачена покупцем, не співпадають. Наприклад, при купівлі каучуку встановлюється ціна на базисний сорт і до неї додається шкала знижок і надбавок відповідно до зміни сортності товару. Ціна на кожний товар устанавлюється з врахуванням одиниці виміру товару: кілограм, тонна, метр квадратний тощо. У загальностатистичних довідниках публікуються довідкові ціни, біржові котирування, ціни аукціонів, ціни фактичних угод і ін.

Кількість товару, як правило, не виділяється в окрему статтю, а входить у розділ „Ціна та кількість” або „Предмет та кількість”. Але у будь-якому випадку, визначаючи кількість товару, сторони повинні узгоджувати такі питання:

- одиниці вимірювання кількості;
- порядок визначення кількості;
- систему мір та ваги;
- застереження «близько» та «за опціоном»;
- чи включаються тара та упакування у кількість товару;
- які організації визначають кількість товару;
- якими документами засвідчується кількість товару.

Умови платежу та взаєморозрахунків. Цей розділ містить визначення валюти платежу, курсу перерахунку валюти ціни у валюту платежу, виду,

форми та засобу розрахунків за поставлений товар, переліку товаророзпорядчих документів, заходів проти необґрунтованої затримки платежу або інших порушень.

Способи платежу визначаються залежно від механізму оплати товару відносно моменту його фактичного постачання. У зовнішньоторговельних операціях існують три способи платежу: платіж готівкою, авансовий платіж і платіж у кредит.

Готівковий платіж здійснюється залежно від обраної сторонами в контракті форми розрахунків, якщо дотримано одну з таких умов: імпортер одержав від експортера повідомлення про готовність товару до відвантаження; імпортер одержав телеграфне повідомлення про закінчення відвантаження товару; імпортер отримав комплект документів, передбачених у контракті; імпортер отримав комплект документів і право відстрочки оплати на кілька годин або днів, якщо перед цим імпортер надав банківську гарантію, що він заплатить проти приймання товару. Для експортера найвигіднішою буде перша умова, а для імпортера буде вигідна остання. Платіж готівкою здійснюється через банк за угодами типу до або при переданні продавцем товаророзпорядчих документів або самого товару покупцю.

Авансовий платіж передбачає виплату покупцем погоджених у контракті сум до передання товаророзпорядчих документів і самого товару в розпорядження покупця, а найчастіше здійснюється під час і навіть до початку виконання замовлення. Авансовий платіж відіграє подвійну роль. З одного боку, авансом імпортер кредитує експортера, з іншого боку забезпечує виконання зобов'язань, взятих імпортером за контрактом, і, якщо після виконання замовлення покупець відмовляється від приймання замовленого товару, експортер може використовувати аванс для відшкодування своїх збитків. Аванс може надаватися у грошовій і товарній формах. Розмір авансу залежить від цілей авансу, характеру і новизни товару, його вартості, строку виготовлення й інших умов. Найчастіше аванс

становить 15-20 % від вартості замовлення, виплачується після підписання контракту. Як правило, покупець, виплачуючи аванс, вимагає від продавця банківської гарантії на випадок, якщо експортер не виконає умов замовлення, або ж у контракті робиться застереження, що у разі невиконання експортером своїх контрактних зобов'язань аванс повертається імпортеру в повному розмірі.

У зовнішньоекономічних відносинах авансування здійснюється відомими фірмам, котрі добре себе зарекомендували на ринку, у випадках постачання товарів котрі потребують тривалого терміну виготовлення, виконуються за індивідуальними специфікаціями, а також у випадках коли аванс виконує роль застави.

Платіж у кредит передбачає, що покупець оплачує суму, погоджену у контракті через якийсь час після постачання товару. Таким чином, продавець надає покупцеві комерційний (товарний) кредит. Кредит надається не на всю суму контракту, а на 80-85 %, іншу частину покупець виплачує авансом, що дає змогу продавцю відшкодувати свої витрати, якщо покупець порушить свої зобов'язання за контрактом.

За термінами комерційні кредити поділяються на короткострокові (до одного року), середньострокові (від року до п'яти років) і довгострокові (від п'яти до десяти років і більше). У контракті вказується вартість кредиту, виражена у процентах річних, термін використання кредиту, термін погашення кредиту, пільговий період, протягом якого не відбувається погашення процентів за кредит, та інші умови. При наданні комерційного кредиту виникає питання про гарантії платежу. Серед способів запобігання неплатежу або затримки платежу основними є гарантійні листи банків. Поширення у зовнішній торгівлі комерційного кредиту зумовлює використання кредитних засобів платежу чеків і векселів.

Форми платежів. У міжнародних економічних відносинах застосовуються такі форми платежів які подаються за ступенем вигідності для експортера від найбільш вигідних до найменш вигідних умов:

- 100-відсотковий авансовий платіж;
- акредитив;
- інкасо;
- відкритий рахунок.

Авансовий платіж у розмірі повної вартості товару, що поставляється, є найвигіднішою формою розрахунку для експортера і найменш вигідною для імпортера. Здійснюється такий платіж банківським переказом або чеком.

Акредитивна форма розрахунку також вигідна експортеру (порівняно з інкасо і відкритим рахунком). Ці вигоди полягають, по-перше, у гарантії оплати відвантаженого товару банком, що відкрив акредитив, а при підтвердженому акредитиві також банком, який його підтвердив; по-друге, в отриманні платежу відразу ж після поставки товару та подання банку документів, що засвідчують цю поставку. Імпортер, у свою чергу, має гарантію, що платіж буде зроблений на користь експортера тільки після подання тим товарних документів, що засвідчують відвантаження товару.

Інкасова форма розрахунку. Інкасо – це банківська розрахункова операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта (експортера) отримує на підставі розрахункових документів належні клієнтові кошти від платника (імпортера) за відвантажені на адресу імпортера товари і зараховує ці кошти на рахунок клієнта-експортера у себе в банку. Для експортера інкасо часто виявляється неприйнятним через те, що він спочатку повинен відвантажити товар, а тоді передавати документи в банк і очікувати виконання покупцем своїх зобов'язань з оплати.

Банківська гарантія для зменшення ризику неплатежу при інкасовій формі розрахунків експортер повинен наполягати на наданні банківської гарантії платежу. Гарантія в цьому разі видається на термін, що перевищує термін оплати за документами, і на суму, яка відповідає сумі поданих на інкасо документів.

Відкритий рахунок – це найменш вигідна форма розрахунків для експортера, тому що вона не дає йому ніяких гарантій своєчасного

отримання платежу. Експортер поставляє покупцеві товар разом із товаророзпорядчими документами і записує у своїх бухгалтерських документах у дебет відкритого покупцеві рахунку суми товару. Імпортер записує суму відвантаження в кредит рахунку постачальника. Протягом погодженого у контракті терміну імпортер зобов'язується оплатити вартість товару через банківський переказ чека або векселя строком платежу за пред'явленням.

Базисні умови поставок товарів. Поняття „базисна умова поставки” визначає зобов'язання продавця та покупця з доставки товару і встановлює моменти переходу від продавця на покупця ризиків, витрати з доставки товару. Окрім того, базисні умови поставок визначають зобов'язання сторін із страхування вантажів, оформлення комерційної документації, отримання ліцензій, митного оформлення та сплати мита, направлення повідомлень і ін. Базисні умови суттєво впливають на ціну контракту. У зовнішньоекономічному співробітництві користуються останньою редакцією „Інкотермс 2000”.

Якість товару. У цьому розділі зазначається технічний рівень та якість товару, що поставляється, документи та організації, які підтверджують якість товару, комерційні гарантії якості, порядок перевірки якості або прийняття товару на підприємствах постачальників. Визначити якість товару у контракті купівлі-продажу означає встановити сукупність властивостей, що визначають придатність товару для використання його за призначенням відповідно до потреб споживача. Сторони повинні прагнути до того, щоб дати повнішу характеристику товару

Строки та умови поставки. У даному розділі встановлюється строк поставки товару, повідомлення експортером імпортера про готовність товару до відвантаження та про здійснення відвантаження, повідомлення імпортером експортера про готовність прийняти товар, спеціальні застереження стосовно дострокової поставки, додаткові інструкції експортерам, визначення дати поставки та умов поставки товару. Визначення

строку поставки у контракті означає визначення часу, коли товар повинен бути доставлений продавцем в узгоджений сторонами географічний пункт. Географічні пункти визначаються базисними умовами контракту.

Умови здавання-прийняття товару. Здавання-прийняття товару є одним актом, в результаті якого відбувається передача товару покупцю та перевірка відповідності фактичних кількості та якості товару тим, які передбачені у контракті. Для продавця здавання товару фактично означає поставку товару покупцю. У контракті сторони зазначають порядок здавання-прийняття, а саме: вид (характер), місце та терміни, способи здавання-прийняття за якістю та кількістю.

Упакування та маркування товару. У тих випадках, коли характер товару та умови його транспортування зумовлюють необхідність упакування, у контракті у цьому розділі встановлюються: вид, характер, якість, порядок, розміри, спосіб оплати пакування; повернення контейнерів; зміст та реквізити маркування; порядок нанесення маркування.

Порядок відвантаження товару. Покупцю необхідно знати час фактичного відвантаження товару для того, щоб своєчасно потурбуватись про прийняття товару. У цьому розділі фіксуються взаємні зобов'язання продавця і покупця відносно повідомлення інформації про відвантаження, порядок виконання цих зобов'язань

Штрафні санкції. Санкції застосовуються як засіб зацікавити партнерів добросовісно виконувати обов'язки і для захисту інтересів однієї із сторін у разі порушення будь-якої з умов контракту іншою стороною. У цій статті контракту зазначається:

- види санкцій, які можуть застосовуватися покупцями до продавців у зв'язку з невиконанням умов контракту;
- види санкцій, які можуть застосовуватися продавцями до покупців у зв'язку з невиконанням умов контракту;
- спосіб розрахунку та розмір конвенційного штрафу або збитків;

– умови про одностороннє анулювання контракту при невиконанні однієї із сторін зазначених обов'язків.

Найрозповсюдженішим видом санкцій є штраф з продавців за прострочення строку поставки товару, так званий конвенційний штраф. Його розраховують потижнево або подекадно у відсотках від вартості непоставленого товару.

Форс-мажорні обставини непереборної сили. На перебіг виконання контрактів можуть суттєво вплинути обставини, передбачити настання яких заздалегідь при укладенні контрактів сторони не мають можливості, оскільки вони виникають внаслідок непередбачених та невідворотних подій надзвичайного характеру. Такі обставини називаються обставинами непереборної сили або форс-мажорними. Згідно з рекомендаціями Міжнародної торговельної палати форс-мажорні обставини поділяються на такі категорії:

- повені (але щорічний розлив річок не є форс-мажорною обставиною), землетруси, шторми, осідання ґрунту, цунамі, інші природні стихійні лиха;
- епідемії;
- пожежі, вибухи, вихід з ладу чи пошкодження машин та устаткування;
- страйки, саботаж, локаут та інші непередбачені зупинки на виробництві;
- оголошена чи неоголошена війна, революція, масові безпорядки, піратство;
- законні або незаконні дії органів державної влади чи управління та їх структурних підрозділів, які перешкоджають виконанню контракту (наприклад, ембарго на експорт певних товарів, валютні обмеження тощо).

Арбітраж. Суперечки, що виникають між партнерами при виконанні контрактів, які вони не могли розв'язати договірним шляхом під час переговорів відповідно до міжнародних традицій, передаються на розгляд арбітражів. Арбітражі існують у двох видах:

- постійно діючий арбітраж (інституційний), який охоплює арбітражні суди, колегії арбітрів, арбітражні комісії
- арбітраж разовий, який створюється кожного разу для розв'язання одного чи декількох спірних питань за конкретним контрактом.

Права та обов'язки сторін. Ця частина контракту розкриває такі умови:

- обов'язки та права першої сторони за контрактом;
- обов'язки та права другої сторони за контрактом;
- строки виконання зобов'язань сторонами;
- місце виконання зобов'язань кожного з партнерів;
- спосіб виконання зобов'язань контрагентами, порядок, послідовність їх дій і терміни. Зміст цього розділу залежить від виду контракту і конкретних умов його укладання.

Додаткові умови контракту. Нижчевказані умови необов'язкові у контракті, проте їх наявність суттєво впливає на права та обов'язки сторін, а також на порядок їх виконання.

- *термін дії контракту.* Його необхідно вказати навіть тоді, коли погоджені строки виконання зобов'язань сторонами. Це пояснюється тим, що потрібно знати, коли контракт припиняється і можна буде пред'явити відповідні вимоги і претензії до контрагента за відмову від виконання умов контракту;

- *відповідальність сторін.* У цій частині контракту визначаються різні санкції у вигляді неустойки, що сплачуються тією стороною, яка не виконала своїх зобов'язань стосовно передбачених контрактом умов. Як правило, спеціалісти пропонують проти кожного обов'язку партнерів передбачити певну відповідальність, в основному, штрафну неустойку. Значення вказаних вище умов контракту полягає у тому, що вони забезпечують виконання обов'язків сторонами на випадок порушення ними умов контракту;

- *способи забезпечення зобов'язань.* Це додаткові заходи майнового впливу на контрагента. Українському законодавству відомі чотири основні

способи забезпечення зобов'язань, а саме: неустойка, застава, поручительство (гарантія), завдаток;

– *підстави дострокового розірвання* контракту в односторонньому порядку і порядок дій сторін при односторонньому розірванні контракту;

– *умови про конфіденційність інформації*. Такі умови включаються у контракт купівлі-продажу результатів творчої діяльності, а саме ліцензій, ноу-хау та ін. Певні умови для таких контрактів не підлягають розголосу сторонами і вважаються конфіденційними;

– *порядок розв'язання спорів між сторонами* по контракту. У цій частині контракту вказується право, яким регулюється даний контракт;

Інші умови контракту. Учасники угоди вирішують самі у кожному конкретному випадку, які з умов будуть суттєвими, а які несуттєвими. До інших умов відносять такі умови, які не відображені в основних та додаткових умовах.

– *переддоговірна робота* та її результати після підписання контракту. Даний пункт містить положення, які визначають, що після підписання даного контракту всі попередні переговори за ним, листування, попередні угоди та протоколи про наміри втрачають силу;

– *умови про узгодження зв'язку між сторонами*. Тут передбачаються способи зв'язку між партнерами (телефон, факс, телекс, телеграф, телетайп із зазначенням їх номерів). У даному пункті можуть бути вказані особи персонально або із зазначенням посад, які вповноважені надавати інформацію та вирішувати питання щодо виконання контракту;

– *реквізити сторін*: поштові реквізити, адреси підприємств партнерів, банківські реквізити (номер розрахункового рахунку, установа банку, код банку, дані розрахунково-касового центру, кореспондентський рахунок банку), відвантажувальні реквізити (для залізничних відправлень, для контейнерів, для дрібних відправлень). Дуже часто контрагенти беруть на себе зобов'язання негайно повідомляти один одного у разі змін своїх реквізитів.

– *кількість примірників контракту*. Вказується кількість примірників контракту для кожної сторони угоди;

– *порядок виправлень за текстом контракту*. Дана умова передбачається у тому разі, коли контракт підписується одним із контрагентів і передається іншому для подальшого підписання. За цих умов недобросовісний партнер може в односторонньому порядку виправити певні пункти контракту як у своєму, так і чужому примірнику. Спеціалісти рекомендують вводити в контракт таку умову: „Всі виправлення за текстом даного контракту мають юридичну силу лише у тому разі, коли вони посвідчені підписами сторін у кожному окремому випадку”.

Юридичні адреси сторін. Контракт повинен бути підписаним повноважною особою або її представником власноручно. Після підписів контрагентів вказуються їх повні юридичні адреси та проставляються печатки.

Додатки. Додатки уточнюють взаємні права та обов’язки сторін. Спеціальні умови контракту, зокрема, обґрунтування ціни, технічні умови, умови випробувань устаткування, специфікації товарів порядок внесення змін і доповнень до контракту та ряд інших, можуть бути включені в текст контракту, а також оформлені у вигляді додатків до контракту, які є його невід’ємною частиною.

11.3. Особливості укладання зовнішньоекономічних угод

У зовнішньоекономічній діяльності існують різноманітні контракти. Їх зміст залежить від виду угоди, яку мають намір здійснити контрагенти.

Зміст контракту становлять його умови, про які сторони домовилися у процесі укладення контракту та попередніх переговорів. Умови контракту відображають специфіку взаємовідносин сторін та їхні особливі вимоги до предмета і порядку виконання контракту. Виходячи із цього умови контракту можуть бути класифіковані за обов’язковістю для продавця і покупця та за універсальністю.

Специфіка умов зовнішньоекономічного контракту. Окремі умови зовнішньоторговельних контрактів мають власну специфіку, що необхідно знати і враховувати при складанні контракту. До таких умов належать: місце виконання контракту, ціна, фінансові умови, комерційні документи.

Місце виконання контракту. Залежно від місця виконання контракту між сторонами розподіляються витрати на перевезення й обов'язки, пов'язані з доставленням переданого за контрактом товару. До місця виконання такі витрати й обов'язки за загальним правилом несе продавець, а надалі – покупець. У місці виконання контракту до покупця переходить право власності на товар і ризики випадкової втрати придбаного майна. У цьому полягає основна відмінність договору купівлі-продажу від всіх інших видів договорів: орендного, ліцензійного, страхування та ін., де не міститься умова про перехід права власності на товар, а предметом договору є право користування товаром або надання послуг. Відповідно до законодавства країн СНД виникнення і припинення права власності на товар визначається законами місця здійснення зовнішньоекономічної операції. Право власності покупця на товар за договором купівлі-продажу виникає з моменту передання йому товару, якщо інше не передбачено законом або договором. Переданням визнається вручення товару покупцеві, а також здавання товару транспортній організації або пошті для відправлення покупцю, якщо за контрактом укладення договору перевезення й оплата за доставку товару покупцеві не входить в обов'язки продавця. Місце виконання контракту визначається сторонами з урахуванням специфіки контракту та їх комерційної зацікавленості.

Комерційні документи. Комплект комерційних документів, необхідний для успішної реалізації зовнішньоторговельної операції, зазначають у контракті.

Типові контракти. Складання контракту трудомісткий процес, що потребує значних витрат, зусиль і часу з боку контрагентів. Тому уніфікація, стандартизація контрактів значно спрощує та скорочує терміни

погодження контрактів. Погодження контракту може відбуватися різними способами.

Типові контракти розробляють провідні експортери даного виду продукції. Наприклад, Росія розробила свої типові контракти щодо експорту, марганцю, нафти, зерна. Розробляють типові контракти також торговельні палати, асоціації і федерації експортерів, біржі та ін.

Суб'єкти договору повинні бути правоздатними до його укладення відповідно до законодавства України або закону держави, у якій укладено контракт. Вимоги вітчизняного законодавства до осіб, що укладають договір, передбачені статтями 3 і 5 Закону „Про зовнішньоекономічну діяльність”, які визначають склад суб'єктів ЗЕД та їх право на здійснення цієї діяльності.

Порядок підписання зовнішньоекономічних угод розкрито у вітчизняному законодавстві. Регулювання порядку підписання зовнішньоекономічних договорів зазнало певних змін. Зовнішньоекономічні договори повинні були підписуватись двома особами: особою, яка мала таке право згідно з посадою і відповідно до установчих документів, та особою, яку було уповноважено на це довіреністю, виданою за підписом керівника підприємства одноособове чи в іншому порядку, передбаченому установчими документами, або ж особою, яку уповноважено на це установчими документами безпосередньо. У редакції Закону „Про внесення зміни до статті 6 Закону України „Про зовнішньоекономічну діяльність” від 21.10.1999 р. за № 1182-ХІУ немає вимог щодо кількості осіб, які повинні підписувати зовнішньоекономічний контракт. Він укладається суб'єктом ЗЕД або його представником у простій письмовій формі, якщо інше не передбачено міжнародним договором України чи іншим законом.

Повноваження представника на укладення зовнішньоекономічного договору може впливати з доручення, статутних документів, договорів та інших підстав. Причому дії, які здійснюються від імені іноземного суб'єкта вітчизняним суб'єктом, уповноваженим на це належним чином, вважаються діями цього іноземного контрагента, з усіма правовими наслідками, що

впливають з цього. Тобто якщо український представник у межах дії, на яку він уповноважений, порушить, наприклад, валютне законодавство, то вважатиметься, що це правопорушення здійснив іноземний суб'єкт. Тому у преамбулі контракту згідно з Положенням „Про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)” тепер, крім усього іншого, вказуються відомості про особу, від імені якої укладається контракт, якщо договір підписує представник контрагента.

Форма зовнішньоекономічної угоди визначається правом місця її укладення. Разом із тим встановлено, що угода, яку укладено за кордоном, не може бути визнана недійсною внаслідок недодержання форми, якщо не порушені вимоги законодавства України. Обов'язковість письмової форми зовнішньоекономічного договору, якщо хоча б одним з його учасників є український суб'єкт, не залежить від місця його укладення, тобто форма контракту у всіх випадках підпорядковується законодавству України.

Письмова форма контракту полягає у тому, що її додержання є необхідною умовою визнання договору укладеним і виникнення на його підставі відповідних зобов'язань. Причому під письмовою формою розуміють складення одного документа, підписаного сторонами, а також обмін документами з використанням поштового, телеграфного, телетайпного, телефонного, електронного та інших видів зв'язку, що надає змогу достовірно встановити, що документ надійшов від потенційної сторони за договором.

Недодержання сторонами письмової форми правочину, встановленої законом, відповідно до ст. 218 ЦК України не має наслідком його недійсність, крім випадків, встановлених законом. У Віденській конвенції „Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів” згідно зі ст. 11 Конвенції, не вимагається, щоб договір купівлі-продажу укладався чи підтверджувався у письмовій формі або підпорядковувався іншій вимозі стосовно форми. Він може доводитися будь-якими засобами, включаючи свідчення. Разом із тим для держав, законодавство яких встановлює письмову форму для договорів зовнішньоторговельної купівлі-продажу, Конвенція передбачає право зробити

застереження про незастосування ними усної форми при укладанні таких договорів. Україна яка є учасницею Конвенції зробила застереження щоб договір купівлі-продажу, його зміна або припинення, оферта, акцепт або будь-яке інше вираження наміру здійснювалися не в письмовій, а в будь-якій іншій формі, незастосовне, якщо хоча б одна із сторін має своє комерційне підприємство в Україні.

У зв'язку з розвитком сучасних технологій, інтернаціоналізацією правового регулювання відносин з електронної комерції актуальними є питання укладення договорів за допомогою електронного обміну даними (інформацією), тобто особливістю таких договорів є їх електронна форма. Комісією ООН з права міжнародної торгівлі – ЮНСІТРАЛ прийнято два Типових (модельних) закони „Про електронну комерцію” (1996 р.) і „Про електронні підписи” (2000 р.), які пропонують надати юридичний статус електронним документам, зняти юридичні бар'єри (перешкоди) для використання електронних угод, відмінити монополію паперових документів.

Основні організаційно-правові засади електронного документообігу, використання електронних документів та правовий статус електронного цифрового підпису врегульовано Законами України „Про електронні документи та електронний документообіг” від 22.05.2003 р. за № 851-IV та „Про електронний цифровий підпис” за № 852-IV.

11.4. Порядок укладання зовнішньоекономічних договорів (контрактів)

Укладання і виконання контракту з іноземним партнером є важливим етапом зовнішньоекономічної операції. Перші контракти з'явилися в Англії у зовнішньоторговельній практиці наприкінці XIX ст. Контракт купівлі-продажу найбільше застосовують у зовнішньоторговельній практиці.

Зовнішньоекономічний контракт – це матеріально оформлена угода, що встановлює права і обов'язки сторін щодо спільної підприємницької діяльності, в якому міститься письмова домовленість сторін про постачання

товару. Зовнішньоекономічні контракти укладаються на двосторонній або багатосторонній основі.

У Віденській Конвенції ООН „Про договори міжнародного продажу товарів” (1980р.) було вперше прийнято заходи щодо подолання розбіжностей між національними системами правового регулювання договорів купівлі-продажу та міжнародним характером торговельного обміну. Конвенція є компромісом між різними правовими та соціально-економічними системами. Якщо одна із сторін контракту знаходиться у країні, яка не приєдналася до Конвенції, то вона не буде застосовуватися.

У контракті купівлі-продажу неодмінною умовою є перехід права власності на товар від продавця до покупця. У цьому полягає основна відмінність договору купівлі-продажу від інших видів договорів – орендного, ліцензійного, страхування та інших, де не міститься умов переходу права власності на товар, а предметом договору є право користування, або надання послуг. Розробкою типових контрактів займаються торговельні палати, асоціації, федерації експортерів, товарні біржі та інші.

Укладання контрактів включає три етапи:

- передконтрактний етап характерний вивченням товарного ринку, покупців та пошук партнера;
- контрактний етап передбачає проведення попередніх переговорів, вибір партнера і укладання контракту;
- післяконтрактний етап охоплює комплекс робіт з оцінки результативності зовнішньоекономічної операції та розрахунку економічної ефективності.

Передконтрактний етап проводиться відповідно до програми маркетингу з врахуванням політичних відносини з країною-контрагента, вмістимість товарного ринку, потенційні можливості споживачів, кон'юнктуру товарних ринків, умови продажу і закупівель, методів здійснення зовнішньоторговельних операцій, торговельно-політичні умови, митні тарифи, тарифні обмеження, систему ліцензування, валютні обмеження,

умови торговельних договорів, систему державного регулювання, умови транспортування, вибір виду транспорту та маршруту, форми взаєморозрахунків, умови страхування і торговельне законодавство, умови арбітражу.

Контрактний етап характерний визначенням сторони контракту та вибором іноземного партнера, його юридичним статусом, встановленням товарного ринку та перспективи його розвитку. Якщо ринок обраний, то необхідно визначитися з контрагентом. Практика показує, що 85 % контрактів підписують фірми, а тільки 15 % – міністерства, відомства і об'єднання підприємців. Особливу увагу слід звернути на право укладання угод, які межі повноважень контрагента, встановити межі відповідальності. Слід мати на увазі, що кожна фірма повинна бути занесена у торговельному реєстрі. Окрім цього, повинна бути інформація про власника фірми, її найменування та інформація про адресу фірми, телефон, телефакс; вид діяльності; список керівних осіб; коротка історія; список дочірніх компаній, філій; баланси фірми; останні операції; висновок-оцінка комерційної репутації. Усю цю інформацію можна одержати зі спеціальних довідників. Після вибору фірми починається проведення переговорів.

Основними засобами ведення переговорів є листування, особисті зустрічі, використання інформаційних технічних засобів (телефон, телефакс, Інтернет і ін.). Слід зазначити, що технічні засоби для ведення переговорів застосовуються все частіше у випадках коли сторони розташовані далеко одна від одної, або у випадку, коли фірми підтримують довгострокові контакти і добре знайомі.

Переговори шляхом листування здійснюються на основі письмової заяви (оферти) продавця про бажання укласти договір купівлі-продажу. Оферта містить всі умови майбутньої угоди: найменування товару, кількість, якість, ціна, умови постачання, термін постачання, умови платежу, характер тари й упакування, порядок приймання-здачі товару, загальні умови по ставки. Правила укладання угоди за допомогою оферти регулюються

Конвенцією ООН про договори міжнародної купівлі-продажу. У міжнародній торговій практиці розрізняють два види оферт: тверда і вільна.

Тверда оферта – це пропозиція на продаж визначеного товару, направлена продавцем (оферентом) одному можливому покупцю з вказівкою терміну дії оферти, тобто часу, протягом якого оферент вважає себе зобов'язаним умовами оферти. Якщо покупець згідний з умовами оферти, він направляє оференту підтвердження акцепту оферти, тобто прийняття всіх її умов. Якщо покупець не згідний з умовами оферти, він направляє продавцю відповідь на пропозицію (контроферту) з вказанням своїх зауважень та терміни відповіді. Якщо продавець згодний з усіма умовами контроферти, він її акцептує у письмовому вигляді.

Вільна оферта – це пропозиція, що не містить вказівок на термін її дії і не зобов'язує продавця дотримуватися умов оферти протягом певного періоду. Згода покупця з умовами оферти підтверджується твердою контрофертою. Якщо продавець акцептує контроферту і письмово повідомить про це покупця, угода вважається укладеною, і сторони зобов'язані виконувати всі умови, викладені в контроферті.

Поки договір не містить вказівки з вказанням терміну дії, він вважається неукладеним. Пропозиція може бути відкликана продавцем, якщо оферта не підтверджена акцептом.

Переговори шляхом особистих зустрічей відбуваються безпосереднім контактуванням представників сторін контракту. На світовому ринку склалися певні правила, звичаї і традиції проведення комерційних переговорів. Більшість контрактів укладаються завдяки особистим контактам. Склалася і практика проведення таких зустрічей. Переговори проходять у погодженому місці. Приймаюча фірма складає план проведення переговорів, у якому передбачаються такі питання: дата, місце, час, регламент переговорів: склад учасників переговорів; перелік питань для погодження сторонами; перелік питань щодо яких угода буде досягнута без ускладнень; альтернативи на випадки контрпропозицій партнера щодо ціни,

термінів постачання, умов оплати і ін.; визначення осіб, які зустрічають, супроводжують учасників переговорів, виконують протокольні функції та беруть участь у переговорах; визначення осіб, котрі готують довідково-інформаційний матеріал та здійснюють технічне забезпечення переговорного процесу; культурна програма та харчування запрошеної сторони і ін.

Використання інформаційних технічних засобів широко застосовується у міжнародній практиці. Застосування телефаксного та Інтернет зв'язку значно полегшує та прискорює підготовку та укладання контрактів. Національне законодавство адаптоване до вимог міжнародних щодо укладання контрактів в електронній формі, застосування і погодження електронних підписів сторін. Така форма найбільш прийнятна у випадку значної віддаленості сторін контракту та повної довіри між ними.

11.5. Валютно-фінансові умови договорів (контрактів)

Механізм регулювання валютно-фінансових розрахунків

Взаємодії суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійснюється шляхом валютно-фінансових операцій на біржовому, міжбанківському та готівковому сегментах ринку. Валютно-фінансові умови контрактів охоплюють ціну та валюту платежу, цінові та платіжні умови контрактів, умови та форми взаєморозрахунків, кредитування та інвестування, валютні ризики та їх страхування.

Для здійснення валютних розрахунків резидент повинен відкрити валютний рахунок в іноземній валюті у банку за місцезнаходженням суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. Підприємства, що здійснюють ЗЕД поряд з рахунками в національній валюті мають право на відкриття рахунків в іноземній валюті. Обов'язковими рахунками для підприємств які здійснюють ЗЕД є транзитний і поточний валютні рахунки та можуть відкривати депозитний валютний рахунок.

Транзитний рахунок – це рахунок призначений для зарахування валютної виручки підприємства.

Поточний валютний рахунок – це рахунок, що відкривається для отримання банківських позик в іноземній валюті незалежно від наявності поточного рахунку в банку кредитора.

Депозитний валютний рахунок відкривається фізичними та юридичними особами (резидентами та нерезидентами) для зарахування валютних депозитів з поточного рахунку з наступним поверненням суми основного депозиту та нарахованих відсотків по закінченню строку депозитного договору.

Отримання іноземної валюти здійснюється через уповноважені банки на міжбанківському валютному ринку України. Комерційні банки здійснюють валютні операції відповідно з Постановою НБУ „Правила здійснення операцій на міжбанківському валютному ринку України” від 18.03.1998 р. за № 127.

Для отримання валюти суб`єкт ЗЕД подає в уповноважений банк заяву на купівлю валюти. До заяви додаються такі документи:

- договір з нерезидентом;
- вантажна митна декларація, якщо товар перетинає митний кордон;
- акт здавання-приймання виконаних робіт;
- документи, які передбачені при документарній формі розрахунків (акредитив, інкасо);
- довідка платника податку Державної податкової адміністрації та інформацію про суму інвалюти та рахунок в інвалюті, з якою здійснюється перерахування з метою виконання обов`язків перед нерезидентами.

Валюта, яку отримують через уповноважений банк, повинна використовуватися протягом 5 робочих днів з моменту зарахування на поточний рахунок резидента. У разі порушення зазначеного терміну валюта продається банком на міжбанківському валютному ринку таким чином, що позитивна курсова різниця прямується у державний бюджет, а негативна відноситься на підсумки господарської діяльності резидента.

Для експортних операцій валютна виручка зараховується на валютні рахунки не пізніше 90 днів з дати митного оформлення. Для імпорتنих операцій термін ввозу складає 90 днів з моменту здійснення оплати. Порухення вказаних термінів тягне за собою пеню у розмірі 0,3 % від суми не отриманої валютної виручки за кожний день прострочення.

Постановою НБУ „Про введення обов’язкового продажу надходжень в іноземній валюті на користь резидентів” від 4.09.1998 р. за № 349 встановлено, що при здійсненні розрахунків у іноземній валюті 50 % надходжень валютної виручки підлягають обов’язковому продажу через уповноважені банки й фінансові установи.

Розрахунки між резидентами і нерезидентами повинні здійснюватися відповідно до Закону України „Про порядок здійснення розрахунків у іноземній валюті” від 23.04.1994 р. з доповненнями та змінами.

Цінові та платіжні умови контрактів

Цінові та платіжні умови контрактів визначаються на основі власної стратегічної маркетингової програми підприємства та конкретних умов зовнішньоекономічної операції. Кон’юнктурно-цінова робота за контрактом передбачає виконання таких функцій:

- інформаційне забезпечення цінових розрахунків;
- вивчення динаміки цін на товари;
- методичне забезпечення розрахунків ціни;
- аналіз стану і прогнозування розвитку кон’юнктури ринків;
- вивчення діяльності конкурентів і потенційних партнерів, державних органів, міжнародних організацій.

Стратегія формування ціни на товар включає два етапи.

Перший етап включає порівняння характеристик власного товару з кращими й гіршими показниками конкурентів (якість, час доставки споживачеві, функціонування ринкової мережі, темпи відновлення, післяпродажне обслуговування та ін.).

Другий етап включає послідовну розробку експортних цін:

- калькуляція витрат, включаючи витрати із стимулювання попиту адаптації на ринку;
- аналіз ринкових цін і їхніх коливань під тиском факторів попиту та пропозицій;
- установлення нижньої і верхньої межі коливань ціни для визначення рівня маневрування на ринку, що змінюється;
- оцінка обсягу продажу;
- визначення альтернативних видів цінової політики;
- аналіз цінової структури (структура витрат, розподіл прибутку і т. д.);
- визначення конкретних продажних цін з урахуванням умов платежу, валютних курсів, методів державного тарифного і нетарифного регулювання.

Зовнішньоекономічна цінова стратегія поєднує витратний і граничний (маржинальний) підходи. Витратний підхід опирається на облік фактичних витрат. Маржинальний підхід базується на оптимальному співвідношенні граничних витрат і доходів. Залежно від місця встановлення цін їх можна класифікувати на: біржові; аукціонні; тендерні; довідкові; статистичні; контрактні.

Зупинимося докладніше на контрактних цінах, які враховують одиницю виміру, базу ціни, валюту ціни, спосіб фіксації і рівень ціни.

Одиниця виміру товару залежить від характеру товару і практики, що склалася на світовому ринку.

База ціни опирається на умови поствки товарів за „Інкотермс 2000”. Ціни враховують видатки, обов’язки та розподіл ризиків між продавцем і покупцем із навантаження-розвантаження, транспортування, страхування, упакування і маркування, оформлення комерційної та іншої документації, сплати митних платежів і ін.

У зовнішньоекономічних операціях найчастіше застосовуються експортні ціни на умовах FOB „вільно на борту судна”, імпорتنі ціни на умовах CIF „вартість, страхування і фрахт”.

Валюта ціни в контракті може виражатися у валюті експортера,

імпортера чи валюті третьої сторони, включаючи колективні валюти.

Спосіб фіксації ціни встановлюється залежно від терміну дії та порядку її зміни: тверда фіксована ціна, незмінна протягом усього терміну контракту; тверда ціна з можливістю коректування (рухома ціна); ціна з наступною фіксацією для довгострокових контрактів в очікуванні інфляції, дефляції та фіскальних змін; ковзаюча ціна, коли складаються базова постійна і змінна величини, що характерні для постачання складних і унікальних товарів з тривалим циклом виробництва; змішана ціна, коли одна її частина твердо зафіксована, а інша є ковзаюча величина.

Рівень контрактної ціни може піддаватися коректуванню у формі знижки, що застосовується для різних партнерів. Крім знижок, використовують технічні й комерційні поправки. Формування контрактної ціни здійснюється з врахуванням світових цін на товар. Визначення рівня цін зовнішньої торгівлі орієнтуються на два види цін: довідкові і розрахункові.

Довідкові ціни – це ціни які публікуються у спеціальних біржових, аукціонних і фірмових довідниках, що відображають рівень номінальних світових цін. У більшості випадків вони пов'язані з певним географічним розташуванням і значно відхиляються від цін реальних угод на 15-30 %. Це стосується і цін преїскурантів та каталогів, які направляються крупними експортерами на запити імпортерів. Біржові ціни та аукціонні ціни застосовуються у торгівлі переважно мінерального і сировинного походження, охоплюють більше 50 % видів товарів і 15-30 % всього експорту розвинених країн. Особливістю цих цін є тісна залежність між станом попиту і пропозиції. Ціни торгів охоплюють біля третини всіх експортних цін на машинотехнічну продукцію і часто пов'язані з особливими тендерними умовами. Найбільш достовірними є ціни фактичних угод, проте вони публікуються періодично. При порівнянні їх з довідковими можна визначити реальну ціну товару.

Розрахункові ціни – це ціни, що розраховуються на основі індексів показників зовнішньої та внутрішньої торгівлі які мають офіційний і

регулярний характер. До останніх відносять індекси імпорتنих та експортних цін, які використовуються для аналізу тенденцій довгострокової та поточної кон'юнктури, а також для прогнозування рівня ціни на конкретну дату при відсутності абсолютних значень. Крім індексів зовнішньоторговельних цін застосовуються індекси внутрішніх оптових цін, які публікуються більш регулярно і охоплюють ширшу номенклатуру товарів.

Як різновид розрахункових цін розглядаються середньостатистичні експортні та імпорتنі ціни. Вони розраховуються як співвідношення сумарної вартості експорту-імпорту товарів на їх кількісну одиницю вимірювання. Вони більш достовірні, ніж довідкові, але відображають експортно-імпорتنу ціну товарів за певний період часу.

Методичні підходи до визначення ціни товару:

- на основі власних витрат виробництва;
- залежно від економічних результатів використання товарів для складної технічної продукції;
- на основі конкурентних даних.

Перший підхід передбачає встановлення ціни шляхом додавання середнього прибутку до витрат виробництва, скоригованих на рівень надбавок і знижок, що пов'язані з станом кон'юнктури, умовами поставки і платежів, комерційними ризиками, вимогами покупця до виготовлення і приймання товарів. Цей метод застосовується у торгівлі оригінальною малосерійною машинотехнічною продукцією та обладнанням, що не має аналогів.

Другий підхід передбачає порівняння з товарами-конкурентами через визначення періоду окупності або норми рентабельності для продукції виробничого призначення, річних витрат на експлуатацію, загальної величини витрат на придбання і експлуатацію протягом строку експлуатації для споживчих товарів споживання. Методика розрахунку економічних показників експлуатації базується на даних, що публікуються виробниками побутових приладів або об'єднаннями споживачів.

Третій підхід ґрунтується на визначенні ціни товару на основі конкурентних, загальноекономічного стану країни, галузей та фірм виробників. Визначення цін на складну машинотехнічну продукцію здійснюється на основі використання довідкових матеріалів спеціалізованих видань і комерційних довідників з внесенням різних поправок на основі аналізу комерційних умов.

Вибір валютно-фінансових і платіжних умов контрактів залежить від характеру економічних і політичних відносин між країнами, наявності або відсутності міждержавних угод, кон'юнктури ринку і перспектив його розвитку, традицій та звичаїв торгівлі даним товаром, норм національного законодавства, міжнародних правил і конвенцій, які регулюють розрахункові відносини, тощо.

Валютно-фінансові та платіжні умови охоплюють такі основні елементи:

- валюту ціни і спосіб визначення ціни;
- валюту платежу, курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу, якщо вони не збігаються;
- умови взаєморозрахунків;
- форми розрахунків та банки, через які ці розрахунки будуть здійснюватись.

Валюта ціни – це валюта, в якій визначається ціна контракту. При укладенні зовнішньоторговельного контракту ціна товару може бути зафіксована у будь-якій вільно конвертованій валюті: країни продавця, країни покупця або третьої країни. Ціла низка товарів, у тому числі сировина, продається на світових ринках за стандартними умовами постачання, розробленими ГАТТ, а також міжнародними асоціаціями експортерів та імпортерів розвинутих країн. Умови торгівлі цими товарами (ціни, валюта платежу, валютні та багатовалютні застереження у контрактах) та оформлення зовнішньоторговельних документів, передусім рахунків-фактур і страхових документів, підпорядковуються строгим правилам. Зокрема, ціни

на сиру нафту, газовий конденсат, цукор-сирець, каву, кольорові метали, вироби зі шкіри котируються в доларах США. В англійських фунтах стерлінгів котируються ціни на західноєвропейських товарно-сировинних біржах на какао-боби, картоплю, ячмінь, кольорові метали, каучук. Згідно з порядком котирування на біржах, де встановлюються ціни товарів, визначається валюта платежу.

Валюта платежу – це валюта, в якій оплачується зобов'язання покупця (імпортера). Якщо валютні курси нестабільні, то ціни фіксуються в найбільш стійкій валюті, а платіж здійснюється у валюті країни-імпортера. Якщо валюта ціни і валюта платежу не збігаються, то в контракті вказують курс перерахунку першої на другу з дотриманням правил МВФ.

Форми взаєморозрахунків у зовнішньоекономічних контрактах

Міжнародні розрахунки – це грошові розрахунки між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, банками та окремими особами, пов'язані з рухом товарно-матеріальних цінностей та послуг у міжнародному обороті.

Міжнародні розрахунки охоплюють торгівлю товарами та послугами, а також некомерційні операції, кредити і рух капіталів між країнами, у тому числі відносини, пов'язані з будівництвом об'єктів за кордоном і наданням економічної допомоги країнам. Більша частина всіх міжнародних розрахунків опосередковує міжнародні торговельні відносини.

Міжнародні розрахунки здійснюються банківськими установами. У зв'язку з цим з організаційно-економічного погляду міжнародні розрахунки охоплюють платежі за грошовими вимогами і зобов'язаннями, які виникають між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Основними суб'єктами міжнародних розрахунків є експортери та імпортери, а також банки, що їх обслуговують. Усі вони вступають у відповідні відносини, які пов'язані з рухом товаророзпорядчих документів і операційним оформленням платежів. При цьому провідна роль у міжнародних розрахунках належить банкам. Ступінь їх впливу залежить від масштабів зовнішньоекономічних зв'язків країни, купівельної спроможності

її національної валюти, спеціалізації та універсалізації банків, їх фінансового стану. Стан міжнародних розрахунків залежить від таких чинників:

- економічних і політичних відносин між країнами;
- валютного законодавства;
- міжнародних торговельних правил та звичаїв;
- банківської практики країн;
- умов зовнішньоторговельних контрактів та кредитних угод.

Першочерговою і необхідною умовою здійснення міжнародної торговельної операції є зовнішньоторговельний контракт, який визначає права та обов'язки сторін, їх відповідальність за проведення операції. При складанні контракту велике значення має правильне визначення валютно-фінансових і платіжних умов угоди, від яких залежить рентабельність зовнішньоторговельних операцій, своєчасне отримання платежу, виконання обов'язків за контрактом, страхування сторін від валютних ризиків.

При визначенні валютно-фінансових і платіжних умов дуже часто виявляється протилежність інтересів сторін. Так, експортер після відвантаження товару його імпортеру зацікавлений отримати максимальну суму валюти у короткий термін, одержати від покупця відповідні гарантії щодо забезпечення платежу, тощо. Імпортер, у свою чергу, прагне скоріше отримати товар, сплатити менше валюти і максимально відтермінувати платіж, тобто домогтися від продавця надання комерційного кредиту.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають право самостійно визначати форму розрахунків за зовнішньоеко-номічними операціями, вільно обирати банківсько-кредитні установи, користуватись їхніми послугами з додержанням вимог чинного законодавства України. При вирішенні питання щодо здійснення розрахунків за зовнішньоекономічними операціями важливе місце посідає вибір механізму взаєморозрахунків. При цьому необхідно дотримуватись вимог спільної постанови Кабінету Міністрів України та Національного банку України „Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) та типові форми захисних

застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті” від 21.06.1995 р. за № 144, а Постанова передбачає рекомендувати суб’єктам підприємницької діяльності України застосовувати під час укладення зовнішньоекономічних договорів (контрактів) типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) та типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті.

Відповідно до законодавства України та установлені світової практики вирізняють такі основні платіжні інструменти, що застосовуються в зовнішньоекономічних операціях: платіжне доручення; акредитив; інкасо; чек; вексель.



Рис. 11.3. Платіжні інструменти ЗЕД

Платіжне доручення. Питання здійснення розрахунків у зовнішньоекономічних операціях шляхом використання платіжного доручення визначається переважно нормами міжнародного права. Основним нормативним джерелом є Типовий закон ЮНСІТРАЛ „Про міжнародні кредитні перекази” від 14.05.1992 р. Платіжне доручення є первинним документом стосовно інших платіжних інструментів тому, що здійснення розрахунків іншими платіжними інструментами у більшості випадків передбачає використання платіжного доручення як складового елемента усієї операції.

Кредитний переказ передбачає застосування платіжного доручення переказодавця для передачі коштів у розпорядження бенефіціара. *Переказодавець* є особа, що видає перше платіжне доручення в ході кредитного переказу. *Бенефіціар* є одержувачем коштів кредитного переказу, котрий вказаний у платіжному дорученні. *Відправник* – це особа, котра видає платіжне доручення, включаючи переказодавця та будь-який банк-відправник. *Банк-одержувач* – це банк, котрий одержує платіжне доручення, тобто платник за зовнішньоекономічним договором.

Переказ здійснюється через надання платіжного доручення уповноваженим банком банку-одержувачу, котрий стає банком-посередником та надає доручення наступному банку-одержувачу до банку бенефіціара. Платіжне доручення втрачає силу, якщо воно не було акцептоване протягом п'яти робочих днів банку після закінчення строку виконання.

Банк-одержувач, який акцептує платіжне доручення, зобов'язаний, згідно з цим платіжним дорученням, надати банку бенефіціара, або банку-посереднику платіжне доручення з повідомленням. Кредитний переказ завершується акцептом платіжного доручення банком бенефіціара в інтересах бенефіціара.

Акредитив. Умови та порядок проведення розрахунків за акредитивами у зовнішньоекономічних операціях регулюються Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів Міжнародної торгової палати редакції 1993 р., публікація № 500 та постановою НБУ „Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті” від 25.04.2001 р. за № 368/5559.

Акредитив – це договір-зобов'язання банку-емітента виконати платіж за дорученням клієнта (заявника акредитиву) або від свого імені проти документів, які відповідають умовам акредитиву, на користь бенефіціара або доручає іншому (виконуючому) банку здійснити цей платіж. У зовнішньоекономічних операціях акредитив за своєю природою є угодою відокремленою від контракту, на якому він може базуватися. В операціях з

акредитивами всі зацікавлені сторони мають справу тільки з документами, але не з товарами, послугами або іншими видами виконання зобов'язань, до яких можуть мати стосунок документи.

Акредитив може бути відкличний або безвідкличний. За відсутності вказівки акредитив вважатиметься безвідкличним. Відкличний акредитив може бути змінений або анульований банком-емітентом у будь-який момент без попереднього повідомлення бенефіціара. Банки повинні перевіряти всі передбачені акредитивом документи, що вони відповідають строкам та умовам акредитива. Відповідність передбачених документів за строкам та умовам акредитива визначаються встановленими міжнародними банківськими звичаями відповідно до Уніфікованих правил.

Уніфікованими правилами також достатньо детально регламентовані вимоги до документів, надання яких найчастіше передбачається в акредитиві. Зокрема, Уніфікованими правилами встановлено вимоги до морського (океанського) коносаменту, морської транспортної накладної, коносаменту чартерного перевезення, документа по змішаному перевезенню, документа повітряного транспорту (перевезення), автомобільного, залізничного, внутрішньоводного транспортного документа тощо.

Інкасо. Умови та порядок проведення розрахунків за інкасо у зовнішньоекономічних операціях регулюються Уніфікованими правилами з інкасо Міжнародної торгової палати від 01.01.1979 р. за № 322 та Указу Президента України „Про заходи щодо впорядкування розрахунків за договорами, що укладають суб'єкти підприємницької діяльності України” від 04.10.1994 р. за № 566/94.

Інкасо – це операції, що здійснюються банками на підставі одержаних інструкцій з фінансовими та (або) комерційними документами з метою одержання акцепту та (або) платежу. Під фінансовими документами розуміють переказні векселі, прості векселі, чеки, платіжні розписки або інші документи, використовувані для одержання платежу грошима. Під комерційними документами розуміють рахунки, відвантажувальні документи,

документи про право власності або інші документи, які не є фінансовими документами.

Усі документи, відправлені на інкасо, мають супроводжуватись інкасовим дорученням, що містить повні й точні інструкції. Банкам дозволяється діяти тільки відповідно до інструкцій, що є в такому інкасовому дорученні, й відповідно до Уніфікованих правил. Будь-яка комісія та (або) видатки, що їх зазнали банки у зв'язку з яким-небудь діянням щодо захисту товару, будуть віднесені на рахунок довірителя.

Чеки. Умови та порядок застосування чеків у зовнішньоекономічних операціях здійснюється відповідно до Постанови НБУ „Положення про порядок здійснення операцій з чеками в іноземній валюті на території України” від 29.12.2000 р. за № 250.

Чек – це паперовий розрахунковий документ установленної форми, що містить письмове розпорядження чекодавця платнику про сплату чекодержателю зазначеної суми коштів протягом установленого строку. Юридичним особам (резидентам) кошти за чеками попередньо зараховуються на розподільчий рахунок в іноземній валюті, відкритий банком для юридичної особи.

Вексель. Законодавство України про обіг векселів складається із Женевської конвенції „Про переказні векселі та прості векселі” 1930 р., Закону України „Про цінні папери і фондову біржу”, Закону України „Про обіг векселів в Україні” та інших прийнятих згідно з ними актів законодавства України.

Вексель – це цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання векседавця сплатити після настання строку визначену суму грошей власнику векселя (векселедержателю). Розрізняють простий та переказний векселі. За простим векселем платник та векседавець є однією особою, а за переказним можуть бути різними. Відповідно до Уніфікованого закону векседавець простого векселя зобов'язаний так само, як акцептант за переказним векселем.

Сучасний етап розвитку світової економіки характер-ризується подальшим поглибленням та зміцненням взаємозв'язків між національними економіками, які передбачають здійснення міжнародних розрахунків.

Умови платежу визначають порядок і строки оплати вартості товару, який зазначений у зовнішньоторговельному контракті. Вони встановлюються індивідуально. Вибір умов платежу залежить від стану партнерів на ринку. При обговоренні сторонами умов платежу необхідно погодити такі питання:

- коли належить робити платіж;
- визначити форму взаєморозрахунків;
- місце здійснення платежу.

Найбільшого поширення набули два основні способи торговельних розрахунків: на умовах негайного платежу й оплати у розстрочку. Традиційно залежно від домовленостей контрагентів, а також специфіки товарів, що продаються, імпортер здійснює негайний платіж за однією з таких умов:

- після отримання підтвердження про закінчення відвантаження товару у порту відправлення;
- при врученні імпортеру комплекту товарних документів з наданням відтермінування для оплати;
- при прийманні товару імпортером у порту призначення.

Практика проведення міжнародних розрахунків свідчить, що за умови негайної оплати товару імпортеру та його банку надається 3-5 пільгових днів для ознайомлення з товаророзпорядчими документами і здійснення платежу, якщо інші умови не зазначені в контракті та платіжних інструкціях експортера.

Форми розрахунків. Розрахунки в міжнародній торгівлі охоплюють систему регулювання платежів за грошовими зобов'язаннями та вимогами, що виникають між державами, юридичними особами та громадянами різних країн на основі економічних, політичних, науково-технічних, культурних та інших відносин.

Найпоширенішою формою безготівкових розрахунків є банківський переказ, що зумовлюється технологічною простотою його здійснення, короткими строками розрахунків та порівняно невисоким розміром оплати послуг банку:

Банківський переказ – це доручення банку виплатити певну суму грошей за розпорядженням і за рахунок переказодавця іноземному одержувачу (бенефіціару) із зазначенням способу відшкодування банку-платнику виплаченої ним суми.

У міжнародній практиці найпоширенішою формою розрахунків є *документарний (умовний) акредитив* – це переказ авансу за умови, що банк експортера (бенефіціара) здійснить фактичну виплату авансу на його рахунок лише після надання транспортних (відвантажувальних) документів. При цьому зазначається період, протягом якого повинно бути проведене відвантажування і надання відвантажувальних документів.

Інкасо – це послуга, що пропонується банком, завдяки якій експортер в одній країні може одержати платіж від дебітора в іноземній валюті. Розрахунки у формі інкасо, так само як і у формі акредитиву, отримали широке застосування у зовнішньоеко-номічних відносинах. Інкасо використовується як при розрахунках на умовах платежів готівкою, так і в розрахунках на умовах комерційного кредиту. Інкасова форма розрахунків є однією з найстаріших форм банківських операцій.

Відкритий рахунок – це найменш вигідна форма розрахунків для експортера, тому що вона не дає йому ніяких гарантій своєчасного отримання платежу. Експортер поставляє покупцеві товар разом із товаророзпорядчими документами і записує у своїх бухгалтерських документах у дебет відкритого покупцеві рахунку суму покупки.

Імпортер записує суму відвантаження в кредит рахунку постачальника. Протягом обумовленого в контракті терміну імпортер мусить оплатити вартість товару через банківський переказ чека або векселя строком платежу за пред'явленням.

Авансовий платіж припускає виплату покупцем погодженої контрактом суми до передачі товаророзпорядчих документів і самого товару в розпорядження покупця, частіше під час чи навіть до виконання замовлення. Авансовий платіж відіграє подвійне значення. З одного боку, авансом імпортер кредитує експортера, а з іншого – забезпечує виконання зобов'язань, узятих імпортером за контрактом, і якщо після виконання замовлення покупець відмовляється від прийняття замовленого товару, то експортер може використовувати аванс для відшкодування своїх збитків.

У розділі контракту „Умови здійснення платежів” потрібно вказувати у якій формі будуть здійснюватися розрахунки. За таких умов повинен бути присутнім детальний перелік фінансових і товаросупровідних документів, направлених від експортера імпортеру. Окрім того, необхідно вказати банківські реквізити імпортера (номер рахунку, найменування банку імпортера, його реквізити), а також терміни здійснення платежу.

Контрольні питання

1. Дати визначення зовнішньоекономічного договору (контракту).
2. Розкрийте сутність доктринальних вимог до змісту зовнішньоекономічних контрактів.
3. Яким чином впливає наявність іноземного елемента на регулювання правовідносин між суб'єктами ЗЕД?
4. Назвіть джерела приватно-правового регулювання правовідносин учасників зовнішньоекономічного контракту.
5. Розкрийте правові основи застосування письмової форми зовнішньоекономічного контракту.
6. У яких випадках зовнішньоекономічна угода може бути визнана недійсною?
7. Які функції виконують зовнішньоекономічні контракти та їх зміст?
8. Назвіть особливості застосування міжнародного контракту купівлі-продажу товарів.
9. Сутність та особливості застосування типового та уніфікованого контракту.
10. Назвіть основні умови контракту купівлі-продажу товарів та порядок їх формування?
11. Розкрийте структуру та зміст зовнішньоекономічного контракту.
12. Преамбула контракту та порядок її формування.
13. Предмет контракту та порядок його формування.
14. Вкажіть особливості та порядок встановлення ціни товару, валюти ціни та валюти платежу за контрактом.
15. Умови та форми взаєморозрахунків за зовнішньоекономічними контрактами.
16. Вимоги до упакування, маркування, транспортування, умов поставки та приймання продукції.
17. Назвіть умови застосування штрафних санкцій та арбітражу.
18. Сутність форс-мажорних обставин та процедура їх підтвердження.
19. Основні, додаткові та інші вимоги у зовнішньоекономічних контрактах.

20. Порядок вказання реквізитів сторін та додатки до контракту.
21. Особливості укладання зовнішньоекономічних угод через особисті зустрічі.
22. Особливості застосування електронного підпису та електронного документообігу.
23. Характеристика етапів укладання контракту.
24. Які чинники валютно-фінансових відносин вказують у зовнішньоекономічних контрактах?
25. Правова основа та порядок відкриття валютних рахунків для резидентів.
26. Призначення транзитного, поточного та депозитного валютних рахунків підприємства.
27. Порядок купівлі валюти на міжбанківській валютній біржі.
28. Порядок зарахування валютної виручки на транзитний валютний рахунок підприємства.
29. Вкажіть порядок та форму встановлення валюти ціни товару та валюти платежу.
30. Розкрийте етапи формування контрактної ціни товару.
31. Сутність та вплив довідникових та розрахункових цін на контрактну ціну товару.
32. Зовнішньоторговельні контрактні ціни та порядок їх формування.
33. Методичні підходи до визначення ціни товару.
34. Назвіть принципи та порядок встановлення валюти ціни та валюти товару.
35. Дайте визначення та порядок здійснення міжнародних розрахунків.
36. Назвіть основні чинники впливу на міжнародні розрахунки.
37. Які основні платіжні засоби застосовують у ЗЕД?
38. Банківський переказ та порядок його здійснення.
39. Який порядок проведення інкасових розрахунків у ЗЕД?
40. Який порядок проведення міжнародних акредитивних розрахунків?
41. Сутність та порядок валютних розрахунків із застосуванням банківського переказу та авансового платежу.
42. Сутність валютного ризику, їх класифікація та характеристика.
43. Назвіть особливості прямого валютного застереження.
44. Назвіть особливості багатовалютного застереження.

Тема 12. Митне оформлення, контроль, вартість та митні платежі у зовнішньоекономічній діяльності підприємства

12.1. Сутність, порядок та етапи митного оформлення товарів

12.2. Митне декларування та брокерська діяльність

12.3. Митні режими та їх характеристика

12.4. Визначення митної вартості товарів

12.5. Митне декларування та митна брокерська діяльність

12.6. Митні платежі та порядок їх здійснення

12.1. Сутність, порядок та етапи митного оформлення товарів

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства і насамперед зовнішня торгівля пов'язані з переміщенням через митний кордон України товарів, майна, транспортних засобів, предметів, багажу, ручної поклажі, поштових відправлень юридичними і фізичними особами. При цьому усі ці категорії підлягають митному контролю і митному оформленню, держава зацікавлена, щоб зовнішньоекономічна діяльність здійснювалася відповідно до встановленого порядку, якого повинні дотримуватися всі учасники зовнішньоекономічної діяльності. Державна митна служба України (ДМСУ) через митне оформлення і митний контроль забезпечує реалізацію зовнішньоекономічної, валютно-фінансової, податкової, митної політики для забезпечення економічної безпеки держави [9, 20, 70].

Митним кодексом України передбачено митне оформлення товарів та інших предметів, що переміщуються через митний кордон України [67].

Митне оформлення – це процедура представлення товарів та інших предметів, що перетинають митний кордон України, митним органам.

Мета митного оформлення:

– забезпечення митного контролю, що здійснюється службовими особами митниці, шляхом перевірки документів, митного огляду

транспортних засобів, товарів та інших предметів, особистого огляду громадян і в інших формах.

– застосування засобів державного регулювання переміщення товарів та інших предметів, що переміщуються через митний кордон України.

Законом України „Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.1991р. за № 954-ХІІ запроваджено правове регулювання видів зовнішньоекономічної діяльності та визначено коло фізичних і юридичних осіб, що мають право нею займатися [33].

ДМСУ запроваджено *порядок реєстрації та акредитації суб'єктів ЗЕД в митних органах*. Після реєстрації у державних органах управління суб'єкт підприємницької діяльності може самостійно або із залученням посередників здійснювати зовнішньоекономічну діяльність шляхом укладання та реєстрації угод. Взаємодія учасників ЗЕД з митними органами може здійснюватися тільки за умови взяття на облік учасника підприємницької діяльності у митному органі за місцем державної реєстрації учасника ЗЕД, тобто проведення акредитації підприємства у митних органах.

Для проведення акредитації суб'єкта ЗЕД у митних органах він має подати до митного органу за місцем реєстрації підприємства оригінали та посвідчені належним чином копії таких документів:

1. Статутні документи (установчий договір, статут підприємства).
2. Свідоцтво про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності у виконавчому комітеті територіально-адміністративної одиниці.
3. Довідку органів статистики про внесення суб'єкта підприємницької діяльності до Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України та присвоєння кодів територій і державної власності.
4. Довідку уповноваженого банку про наявність розрахункового рахунку.
5. Копію податкового свідоцтва платника податку.
6. Заповнену облікову картку учасника ЗЕД.

7. Наказ по підприємству про призначення відповідальних працівників на роботу з митницею.

8. Інші документи.

Акредитація підприємства у митних органах – це встановлення рівня відповідальності підприємства вимогам ДМСУ та видача підприємству облікової картки з відмітками митниці, що є підставою для декларування товарів у зоні діяльності митної установи. Декларування вантажів може бути проведений підприємством як самостійно, так і на договірній основі іншими підприємствами, що здійснюють декларування на підставі договору.

Порядок та етапи митного оформлення

Порядок здійснення митного оформлення визначається ДМСУ відповідно до Митного кодексу України. Митне оформлення здійснюється службовими особами митниці у місцях їх розташування. З метою митного контролю та митного оформлення митниця може брати проби і зразки товарів та інших предметів для проведення досліджень. Митне оформлення переміщення через кордон товарів та інших предметів, що належать суб'єктам підприємницької діяльності здійснюється із застосуванням уніфікованого адміністративного документа форми МД-2 та додаткових аркушів форми МД-3 і МД-8.

Етапи митного оформлення:

1-й етап – попередні операції та перевірка вантажної митної декларації (ВМД) і документів підрозділом митної статистики. Разом з ВМД подається її електронна копія. Інформація, внесена до електронної копії ВМД, повинна відповідати інформації, внесений декларантом до оригіналу ВМД. Окрім цього, підрозділ митної статистики перевіряє наявність фактів застосування до суб'єкта ЗЕД санкцій, передбачених ст. 37 Закону України „Про зовнішньоекономічну діяльність”. Перевірка на цьому етапі завершується відміткою штампа „Перевірено”;

2-й етап – перевірка ВМД та документів заявленої митної вартості, нарахування митної вартості і митних платежів відділом митних платежів митниці. Перевірка закінчується відміткою штампа „Сплачено”;

3-й етап – перевірка вантажним відділом митниці відомостей на відповідність митним правилам та поданим комерційним документам. Після перевірки на всіх аркушах ВМД проставляють штамп „Під митним контролем”. Після завершення цієї процедури ВМД вважається прийнятою до оформлення і декларант несе юридичну відповідальність за зазначені в ній відомості. На цьому етапі декларація не може бути відкликана декларантом. Кожній ВМД присвоюється реєстраційний номер у порядку, визначеному Держмитслужбою і заноситься у журнал обліку ВДМ.

4-й етап – проведення у разі необхідності огляду товару та повне оформлення ВМД.

Митниця може відмовити у митному оформленні товарів після завершення процесу прийняття ВМД для оформлення виключно у випадках, передбачених законодавством України. ВМД вважається повністю оформленою за наявності на всіх її аркушах особистої номерної печатки інспектора митниці, що здійснив митне оформлення товару.

Розглянемо процес митного оформлення при імпорті товару на митну територію України (рис. 12.1).

Митне оформлення базується на дотриманні учасниками ЗЕД вимог законодавства про обов’язкове декларування, яке є основним етапом митного оформлення.

Особливі режими митного оформлення поширюються на товари специфічного походження із застосуванням спеціальних видів контролю: ветеринарного; фітосанітарного; екологічного; санітарно-гігієнічного; за переміщенням наркотиків; гемологічного; за сертифікаційною продукцією; ввезення гуманітарної допомоги; відходів та брухту чорних та кольорових металів; експорту-імпорту алкогольних напоїв та тютюнових виробів; експортного. Такі товари підлягають обов’язковій сертифікації.



Рис. 12.1. Етапи митного контролю ВМД

Процес митного оформлення товарів та інших предметів складається з двох етапів які залежать від напрямку переміщення їх через митний кордон у режимі експорт або імпорт:

- подання ВМД до внутрішньої митниці для оформлення;
- пропуск Прикордонною митницею товарів через митний кордон України із використанням ВМД (при імпорті – попередньої ВМД).

Вантажна митна декларація застосовується при декларуванні суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іншими юридичними (а в

окремих випадках – фізичними особами) товарів та інших предметів, що переміщуються через митний кордон України.

Вантажна митна декларація (ВМД) – складений письмово уніфікований адміністративний документ, у якому декларантом заявлена мета переміщення через митний кордон України товарів та інших предметів, містяться точні дані про самі товари та предмети, транспортні засоби, а також інформація, необхідна для здійснення митного контролю, митного оформлення, нарахування митних платежів, формування державної та митної статистики. Декларація не може бути відкликана декларантом. ВМД оформляється на єдиних стандартних самокопіювальних бланках встановленого формату А4, що виготовляються друкарським способом. Оформлення ВМД з використанням інших бланків не допускається. Для митного оформлення використовуються основний аркуш форми МД-2 та додатковий аркуш форми МД-3. Під час митного оформлення товарів у випадках, визначених ДМСУ, замість додаткових аркушів МД-3 допускається застосування специфікацій форми МД-8.

Кількість бланків форми МД-2, МД-3, необхідних для надання митниці при митному оформленні однієї декларації, та порядок використання МД-8 встановлюється ДМСУ. Комплект ВМД складається з п'яти зброшурованих номерних основних аркушів форми МД-2 та аналогічно МД-3, МД-8. ВМД заповнюється на товари, фактурна вартість яких перевищує суму, еквівалентну 100 доларам США.

12.2. Митне декларування та брокерська діяльність

Декларування – це подання відомостей митним органам про всі товари і транспортні засоби, що переміщуються через митний кордон за встановленим митним режимом. Декларування виражається у поданні митної декларації в усній, електронній або письмовій формі, інших документів та інформації необхідних для митного оформлення і митного контролю.

Усне декларування може застосовуватися при митному оформленні ручної поклажі і багажу пасажирів. Декларування товарів, транспортних засобів та інших предметів, а також предметів міжнародних, іноземних організацій, представництв, здійснюється безпосередньо їх власником (*декларантом*) або на основі договору з іншими підприємствами, юридичними особами (*митним брокером*), які допущені митницею до декларування. Предмети, що переміщуються через кордон фізичними особами, декларуються цими особами. Допущення митницею юридичної особи до декларування здійснюється шляхом видачі свідоцтва про визначення цієї особи декларантом.

Декларантом може бути: власник або за його дорученням відправник чи одержувач; митний брокер; експедитор; перевізник.

Декларант має право:

- декларувати товари, транспортні засоби та інші предмети;
- надавати митним органам України документи, необхідні для митного оформлення;
- пред'являти митниці товар, транспортні засоби та інші предмети, що декларуються;
- забезпечувати сплату митних платежів, встановлених для товарів, транспортних засобів та інших предметів, що декларуються.

Декларант зобов'язаний:

- нести юридичну відповідальність за відомості, зазначені у ВМД;
- заявляти відомості про товари, що необхідні для митного оформлення товарів;
- на вимогу митного органу пред'являти 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 і митного оформлення;
- перевіряти дійсність документів, отриманих від власника вантажу;

- здійснювати на вимогу митниці визначення кількості розвантаження, завантаження товарів, відкриття упаковки;
- правильно нараховувати та своєчасно сплачувати митні платежі;
- сприяти проведенню ветеринарного, фітосанітарного та інших видів державного контролю.

Митним брокером може бути будь-яка українська або іноземна особа, зареєстрована як суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності на території України. Для здійснення митної брокерської діяльності необхідно отримати ліцензію ДМСУ, а також мати у своєму штаті митного брокера, якому видано кваліфікаційне свідоцтво ДМСУ. Митний брокер має право самостійно здійснювати будь-які операції з митного оформлення, виконувати посередницькі функції за кошти і за дорученням особи, яку представляє.

Митний брокер зобов'язаний:

- пред'являти митниці товари та інші предмети, що переміщуються через митну територію України;
- подавати митні документи, які містять дані, необхідні для здійснення митного оформлення;
- сплачувати мито і митні збори, якщо товари та інші предмети підлягають обкладенню митом.

Ліцензію на право здійснення митної брокерської діяльності видає ДМСУ на підставі заяви, а також банківської застави у встановленому розмірі та наявності необхідного матеріально-технічного забезпечення.

Отже, реалізація комплексу функцій, покладених на митні органи, відбувається насамперед через здійснення митного контролю і митного оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон. Митний контроль організовується і здійснюється на всій митній території країни у зонах митного контролю і вільних митних зонах. Відповідно до встановленого порядку і залежно від умов переміщення через митний кордон товарів і транспортних засобів у процесі митного оформлення

виокремлюють дві стадії: здійснення попередніх операцій; здійснення основного митного оформлення.

Митне оформлення суб'єктів ЗЕД здійснюється службовими особами митниці у місцях розташування митниць, зонах митного контролю спільно із зацікавленими державними органами впродовж часу визначеного митницею.

Території зон митного контролю встановлюються:

- у пунктах пропуску через державний кордон України, митницею за погодженням із прикордонними військами;
- у пунктах на митному кордоні України, що є межами спеціальних митних зон, митницею самостійно;
- на територіях і в приміщеннях підприємств, що зберігають товари та інші предмети під митним контролем, митницею самостійно.

12.3. Митні режими та їх характеристика

Митний режим – це сукупність положень, які визначають статус товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон для митних цілей. Товари і транспортні засоби переміщуються через митний кордон відповідно до їх митних режимів. Митний кодекс містить загальний перелік видів митних режимів товарів і транспортних засобів.

Митні режими можна поділити на дві основні групи. До першої групи належать режими, при розміщенні в які товари переходять у повне розпорядження особи, що переміщує їх, тобто режими даної групи мають завершений характер. Це випуск у вільний обіг, експорт, реімпорт, реекспорт.

Митні режими, що відносяться до другої групи, припускають використання товарів тільки для визначених цілей і при дотриманні встановлених митними органами умов. До цієї групи належать режими: митний склад, магазин безмитної торгівлі, транзит, тимчасове ввезення (вивезення), вільна митна зона, вільний склад, переробка поза митною територією, відмова на користь держави, знищення товарів.

У табл. 12.1. наведено митні режими з віднесенням їх до зовнішньоекономічних операцій завершеного та незавершеного характеру.

Таблиця 12.1

Види митних режимів

Види операцій	Митні режими
Експорт	1. Експорт
	2. Переробка поза митною територією
	3. Тимчасове вивезення
Реекспорт	4. Реекспорт
Транзит	5. Транзит
Імпорт	6. Митний склад
	7. Випуск у вільний обіг
	8. Магазин безмитної торгівлі
	9. Переробка на митній території
	10. Переробка під митним контролем
	11. Вільна митна зона
	12. Вільний склад
	13. Знищення
	14. Тимчасове ввезення
	15. Відмова на користь держави
Реімпорт	16. Реімпорт

Випуск товарів у вільний обіг – митний режим, за якого товари, ввезені на митну територію, залишаються постійно на цій території без зобов'язання про їх вивіз з цієї території. Даний режим передбачає сплату мит, податків і вжиття заходів економічної політики.

Експорт товарів – митний режим, за якого товари вивозяться за межі митної території країни без зобов'язання повернення їх на цю територію. Експорт товарів здійснюється за умови сплати мита, митних платежів, вжиття заходів економічної політики і виконання інших установлених законодавством вимог.

Реімпорт товарів – митний режим, за якого вітчизняні товари, вивезені раніше з митної території країни відповідно до режиму експорту, зворотно ввозяться у встановлені терміни без стягнення мит і податків, а також без вжиття щодо них заходів економічної політики.

Реекспорт товарів – митний режим, за якого іноземні товари вивозяться з митної території країни без стягнення або з поверненням ввізних

мит і податків і без вжиття заходів економічної політики (ліцензування і квотування). Реекспорт товарів допускається з дозволу митного органу, що подається у порядку, встановленому ДМС.

Транзит товарів – митний режим, за якого товари переміщуються під митним контролем під двома митними органами країни, в тому числі через територію іноземної держави, без стягування мит, податків, а також без вжиття щодо товарів заходів економічної політики. З метою обліку вантажів, що переміщуються по країні, подається заява й отримується дозвіл митного органу на транзит товарів, який видає митний орган відправлення товарів. В окремих випадках, наприклад при транзиті підакцизних товарів, що перевозяться автотранспортом, дозвіл видається тільки після внесення належних коштів митному органу або пред'явлення банківської гарантії.

Магазин безмитної торгівлі - митний режим, за якого товари перебувають і реалізуються в роздріб під митним контролем на митній території країни без стягнення мит, податків і без вжиття щодо товарів заходів економічної політики. Магазины безмитної торгівлі можуть засновуватися в портах, аеропортах, відкритих для міжнародного пасажирського сполучення, у пунктах пропуску через кордон, призначених для перетину кордону фізичними особами.

Переробка товарів на митній території – митний режим, за якого іноземні товари використовуються у встановленому порядку для переробки на митній території країни без вжиття заходів економічної політики і з поверненням сум ввізного мита і податків за умови вивезення відповідно до митного режиму експорту продуктів переробки за межі митної території країни.

Переробка товарів під митним контролем – митний режим, за якого іноземні товари використовуються у встановленому порядку на митній території країни без стягнення мита і податків, а також без застосування до товарів заходів економічної політики для переробки під митним контролем з

наступним випуском у вільний обіг або розміщення продуктів переробки в інший митний режим.

Переробка товарів поза митною територією – митний режим, за якого вітчизняні товари вивозяться без вжиття щодо них заходів економічної політики і використовуються поза митною територією країни з метою їх переробки і наступного випуску продуктів переробки у вільний обіг на митній території країни з повним або частковим звільненням від мита і податків, а також без вжиття до товарів заходів економічної політики.

Тимчасове ввезення (вивезення) товарів – митний режим, за якого користування товарами на митній території країни або за її межами припускається з повним або частковим звільненням від мит, податків і без вжиття заходів економічної політики.

Вільна митна зона і вільний склад – митні режими, за яких іноземні товари розміщуються і використовуються у відповідних територіальних межах або приміщеннях без стягування мит, податків, а також без вжиття до зазначених товарів заходів економічної політики.

Відмова від товару на користь держави – митний режим, за якого особа відмовляється від товару без стягнення мит, податків, а також без вжиття заходів економічної політики. Цей режим може використовуватися тільки з дозволу начальника структурного підрозділу митного органу за умови, що відмова від товарів або транспортних засобів не спричинить для держави жодних витрат.

Знищення товарів – митний режим, за якого іноземні товари і транспортні засоби знищуються під митним контролем, без стягування мита, податку з доданої вартості, акцизів, інших податків, стягування яких покладено на митні органи, а також без вжиття заходів економічної політики, знищенню підлягають тільки фактично завезені з дозволу митниці товари.

Отже, існують митні режими, орієнтовані на розвиток торгівлі, промисловості і міжнародних перевезень.

Митні режими виконують такі функції:

- встановлюють порядок переміщення товару через митний кордон залежно від призначення товару;
- визначають умови перебування його на митній території;
- встановлюють рамки використання товару
- визначають вимоги до товару, що розміщується у даний режим.

Зміна митного режиму. Значення митних органів полягає у прийнятті рішення про можливість розміщення конкретного товару під митний режим, при зміні митного режиму необхідно враховувати статус товару. Наприклад, в режимі реекспорту можуть розміщуватись тільки іноземні товари, під режим реімпорту – тільки вітчизняні товари.

12.4. Визначення митної вартості товарів

Початком розрахунків вартості товарів є визначення коду товару як предмета угоди за товарною номенклатурою зовнішньоекономічної діяльності України. Кодування товару – це технічний прийом, який дозволяє представити об'єкт у формі системи цифрового кодування.

Митна вартість товарів – це сума фактично сплачена або яка підлягає сплаті на момент перетину товарами митного кордону України, тобто базова вартість товару, що використовується для митного обкладення, митних платежів і митних зборів і ін.

Нарахування мита на товари та інші предмети, які підлягають митному оформленню, здійснюються на основі їх митної вартості. Порядком визначення митної вартості товарів та інших предметів при перевезенні через митний кордон України встановлено чотири способи визначення митної вартості товарів:

- на підставі представлених декларантом документів;
- на підставі вартості ідентичних товарів;
- на підставі вартості подібних товарів;
- на підставі довідкової та експертної інформації.

Кожний спосіб застосовується тільки у тому випадку, якщо визначення митної вартості товарів за правилами попереднього способу неможливе.

У разі унеможливлення визначення митної вартості товарів на підставі поданих документів митна вартість визначається на підставі цін на ідентичні товари у провідних країнах-експортерах цих товарів.

Якщо неможливо визначити вартість за представленими документами і одночасно відсутня інформація щодо ввезення ідентичних товарів, митна вартість визначається на підставі цін на подібні товари.

За відсутності будь-якої достовірної інформації щодо вартості завезених товарів, митні органи вдаються до використання довідкової інформації та висновків експертних організацій. Методика визначення митної вартості товарів шляхом використання багатоступеневої процедури широко використовується і світовій практиці.

Подальший розвиток і вдосконалення нормативної національної бази з митної вартості здійснюється шляхом глибшої гармонізації з міжнародними нормами і правилами у цій сфері. Українська законодавча база щодо визначення митної вартості товарів формується з урахуванням міжнародної практики і державного митного контролю за експортно-імпортними операціями.

Митну вартість товару (МВ) заявляє декларант, і вказує у вантажній митній декларації і розраховується на момент перетину товарами митного кордону.

Функції митної вартості:

- фіскальна, митна вартість є основою для нарахування митних платежів;
- правоохоронна, митна вартість є основою для застосування штрафних санкцій за порушення митних правил;
- статистична, митна вартість з основою для формування статистичної звітності.

Основне призначення митної вартості – це база для розрахунку митних платежів. Наявність загальнодоступної методики і встановлення єдиних правил визначення митної вартості ставить усіх учасників ЗЕД у рівні умови і дозволяє істотно підвищити ступінь визначеності при організації зовнішньоторговельних операцій, заздалегідь визначити всі необхідні економічні параметри укладених угод. Окрім основного призначення, митна вартість прямо або побічно використовується також для інших митних цілей:

- ведення митної статистики;
- перевірки ціни товару у товарообмінних угодах;
- контролю еквіваленту зустрічних товарних відправлень;
- здійснення валютного контролю при проведенні експортно-імпортних операцій;
- контролю за дотриманням встановлених вартісних квот.

Впровадження визначених норм і правил визначення митної вартості ввезених товарів забезпечує організацію ефективної системи контролю за їх дотриманням.

Порядок визначення митної вартості товару

У зв'язку з тим, що процедура визначення і контролю митної вартості товарів пов'язана із зовнішньоекономічною діяльністю, особливого значення набуває уніфікація митного законодавства усіх країн. Важливою вимогою трансформації національного законодавства щодо митної вартості та організації її контролю є створення вітчизняних правил визначення митної вартості на основі міжнародних принципів.

Методи визначення митної вартості товару. Більшість країн, що беруть участь у зовнішньоекономічних відносинах, застосовують Брюссельську або ГАТТівську міжнародну систему визначення митної вартості:

Брюссельська міжнародна система визначення митної вартості товару ґрунтується на визначенні конкурентної ціни на умовах СІФ у місці перетину митного кордону країни-імпортера товару.

ГАТТівська міжнародна система визначення митної вартості товару ґрунтується на визначенні ціни, фактично сплаченої або такої, що підлягає сплаті, за товари при експорті-імпорті з врахуванням додаткових нарахувань.

Система методів визначення митної вартості товарів ґрунтується на розрахунковому способі на основі поданих декларантом документів (рахунок-фактура, специфікація, товаротранспортна накладна, сертифікат походження товару, банківські документи); табличному способі на основі використання цінової інформації офіційних видань; експертному на основі використання експертних даних.

Базою для визначення митної вартості є фактурна вартість (ФВ) тобто вартість купівлі-продажу товару вказана у рахунку-фактурі. Також додаються фактичні витрати:

- з транспортування, навантаження, розвантаження, перевантаження і страхування до перетину митного кордону;
- комісійні і брокерські витрати, якщо вони передбачені контрактом;
- за використанням об'єктів інтелектуальної власності, котра відноситься до даних товару.

Фактурна вартість – це вартість товарів, яка фактично сплачена чи підлягає сплаті або повинна компенсуватися зустрічними поставками товарів та зазначається в рахунку-фактурі (рахунку-проформі для договору міни) відповідно до умов зовнішньоторговельної угоди купівлі-продажу або міни. Відмінності між фактурною вартістю та митною вартістю полягають у тому, що фактурна вартість складається з ціни товару, яка відображена в рахунку-фактурі іноземного контрагента або у договорі (контракті), а при обчисленні митної вартості, до неї включається ціна товару, відображена у рахунку-фактурі (фактурна вартість), а також фактичні витрати, якщо їх не включено до рахунку-фактури: на транспортування, навантаження, розвантаження, перевантаження та страхування до пункту перетину митного кордону України, комісійні та брокерські послуги, витрати за використання об'єктів інтелектуальної власності.

Визначення митної вартості товару здійснюється за 6 методами. Здійснюючи оцінювання товарів у митних цілях, завжди слід йти від 1 до 6 методу.

Метод 1. За ціною угоди ввезених-вивезених товарів фактично сплачених або, що підлягає сплаті при продажі товарів.

$$MB = BF + BT + BD + BL + CP, \quad (12.1)$$

де **BF** – фактурна вартість.

BT – транспортні витрати з навантаження, розвантаження, перевантаження, страхування в процесі транспортування.

BD – додаткові витрати з упакування, маркування та ін.

BL – ліцензійні витрати на право користування правами власності.

CP – частина прибутку з перепродажу при імпорті товару.

Метод 2. За ціною угоди ідентичних товарів за фізичними характеристиками, якістю, країною походження, виробником та репутацією на ринку.

Метод 3. За ціною угоди подібних товарів, які мають подібні характеристики, складаються зі схожих компонентів і виконують такі ж функції.

Метод 4. За ціною угоди з розрахунком вартості на основі врахуванням витрат на продаж товарів.

Метод 5. За ціною угоди з додаванням інших вартостей.

Метод 6. За ціною угоди коли подані відомості не можуть бути використані, визначається з врахуванням світової практики.

У випадку встановлення цінових обмежень на товари Кабінетом Міністрів України встановлюється *мінімальна митна вартість*.

У випадку експорту-імпорту товарів, для яких встановлюються спеціальні режими, обмежуючі, компенсаційні та антидемпінгові заходи Міністерство економіки затверджує *індикативні ціни*.

Митну вартість товару визначає відділ вартості і тарифів митниці. При визначенні ціни придбання товарів необхідно також врахувати базисні умови

поставки за „Ікотермс 2000”, які використовуються залежно від способу перевезення товару і визначені міжнародними правилами тлумачення комерційних термінів. У випадку невідповідності вартості товарів та інших предметів митна вартість визначається відповідно до наведених положень. А якщо неможливо перевірити її обчислення, митні органи України визначають митну вартість на основі ціни на ідентичні товари та предмети, що діють у провідних країнах-експортерах зазначених товарів та предметів. При визначенні митної вартості іноземна валюта перераховується у гривні за офіційним курсом НБУ на дату оформлення ВМД.

Правові основи митного контролю щодо визначення митної вартості товару. Закон України „Про єдиний митний тариф” заклав правові основи для застосування в практиці митного контролю основних правових принципів і норм визначення митної вартості товарів. ГАТТ установлена однакова і нейтральна система визначення митної вартості товарів, що перешкоджає використанню довільних або фіктивних митних вартостей. Якщо за результатами митного контролю виявляються порушення, пов’язані з неправильним визначенням і наданням митним органам відомостей щодо митної вартості товарів, то відповідно до митного кодексу це класифікується як порушення митних правил і призводить до застосування відповідних штрафних санкцій.

У разі неможливості використання поданих декларантом відомостей митна вартість товару, що вивозиться, визначається на основі інформації про ціни на ідентичні або подібні товари.

Визначення митної вартості є ключовим питанням митної справи, оскільки митна вартість є базою для нарахування митних платежів і від існування чіткої однозначної методики розрахунку цієї бази залежить як реалізація фіскальної функції мита та митних платежів, так і забезпечення рівних умов діяльності для всіх учасників ЗЕД.

12.5. Митні платежі та порядок їх здійснення

Митні платежі. Законодавство передбачає сплату мита та митних зборів за митне оформлення. Окрім того, систему основних митних платежів доповнюють додаткові митні платежі, у тому числі збори за зберігання товарів на митних та інших складах, якими володіють митні органи.

Платниками митних платежів, що стягуються митницею, є суб'єкти котрі ввозять (вивозять) або переміщують товари через митний кордон України. Платниками можуть виступати як власники товарів, так і уповноважені особи (декларанти). Тобто, на відміну від заборони перекладати сплату податку на третіх осіб, у даному разі дозволяється таке перекладання робити.

Об'єктом оподаткування є митна вартість товару, тобто ціна, яку фактично сплачено або підлягає сплаті за нього на момент перетину митного кордону України.

Види митних платежів. Залежно від виду, способу оподаткування та спрямування митних платежів їх можна поділити на три групи:

- митні платежі до державного бюджету (мито, акцизний збір, податок на додану вартість);
- митні платежі до державного бюджету та ДМСУ;
- митні платежі до бюджету митниці.

Митний збір – це вид митних платежів, що підлягають сплаті до бюджету суб'єктами зовнішньо-економічної діяльності за митне оформлення та митний контроль.

Розмір митного збору залежить від вартості товару: Якщо вартість товару до еквівалента 100 дол США – митний збір не сплачується; якщо 100-1000 дол США – 0,2 %; якщо більше 1000 дол США – 0,5 %.

Порядок сплати мита. Механізм сплати мита включає декілька етапів. Розрахунок митної вартості включає першочергове визначення країни походження товару та коду товару за ТН ЗЕД України. У подальшому визначається ставка ввізного або вивізного мита згідно Митного тарифу

України з врахування ступеня інтеграційних зв'язків з країною партнера. Залежно від виду інтеграційних зв'язків можуть встановлюватися повні, пільгові, преференційні або нульові ставки мита.

Порядок сплати акцизного збору. Акцизний збір на підакцизні предмети чи товари, що ввозяться на митну територію України, нараховується за відповідними ставками згідно з чинним законодавством:

– на предмети, які не обкладаються митом:

$$\sum A_z = \frac{MB \times A}{100\%}, \quad (12.2)$$

– на предмети чи товари, які підлягають обкладенню митом

$$\sum A_z = \frac{(MB + M) \times A}{100\%}, \quad (12.3)$$

– на транспортні засоби та запасні частини до них, що ввозяться на митну територію України, окрім країн-учасниць СНД.

$$\sum A_z = \frac{(MB + M_z + M) \times A}{100\%}, \quad (12.4)$$

– на транспортні засоби та запасні частини до них, вироблені країнами СНД.

$$\sum A_z = \frac{(MB + M_z + M) \times A}{100\%}, \quad (12.5)$$

де A – ставка акцизного збору;

MB – митна вартість;

M – ставка мита;

M_z – митний збір.

Порядок сплати податку на додану вартість. При ввезенні на митну територію України предметів або товарів на суму, що перевищує еквівалент 1400 дол США, розмір податку на додану вартість нараховується за формулами:

– на предмети (товари), які обкладаються лише митом:

$$ПДВ = \frac{(MB + M) \times 20\%}{100\%}, \quad (12.6)$$

де M – сума мита;

$MВ$ – митна вартість;

– на предмети чи товари, які підлягають обкладенню митом та при митному оформленні, яких справляються митні збори (транспортні засоби):

$$ПДВ = \frac{(MВ + Mз + M) \times 20\%}{100\%}, \quad (12.7)$$

де $Mз$ – митний збір;

– на предмети чи товари, які підлягають обкладенню акцизним збором:

$$ПДВ = \frac{(MВ + Aз + M) \times 20\%}{100\%}, \quad (12.8)$$

де $Aз$ – акцизний збір;

– у разі ввезення на митну територію України транспортних засобів, які підлягають обкладенню митом та акцизним збором:

$$\sum ПДВ = \frac{(MВ + Mз + M + Aз) \times 20\%}{100\%}, \quad (12.9)$$

У таблиці 12.2. вказано види митних платежів з відповідними шифрами.

Таблиця 12.2

Класифікатор видів митних платежів

Найменування виду платежу	Шифр платежу
Митні збори	
Збори, що нараховуються при оформленні вантажної митної декларації	
1. За перебування товарів та інших предметів під митним контролем:	
у національній валюті (НВ)	001
в іноземній валюті (ВКВ)	002
2. За митне оформлення товарів та інших предметів у зонах митного контролю	
НВ	003
ВКВ	004
3. За митне оформлення тимчасово ввезеного (вивезеного) майна	
НВ	005
ВКВ	006
4. За митне оформлення товарів та інших предметів	
	010
5. За митне оформлення у разі транзиту іноземних товарів:	
ВКВ	014
НВ	015
6. За митне оформлення товарів у разі ввезення на митний ліцензійний склад:	
НВ	016
ВКВ	017
7. За оформлення спадщини чи речей громадян	
	120
8. За зберігання товарів та інших предметів на	
	121

складах митниць	
9. За зберігання товарів та інших предметів, що підлягають обов'язковій передачі митниці	122
10. За митне оформлення транспортного засобу індивідуального користування	123
11. За засвідчення автотранспортного засобу на придатність до міжнародних перевезень вантажів	124
12. За видачу посвідчень і дозволів на право реєстрації (перереєстрації)	125
13. За видачу ліцензій, у тому числі:	
брокерських	126
магазинам безмитної торгівлі	127
митним ліцензійним складам	128
інших	129
14. За підготовку фахівців з митного оформлення	130
15. За видачу посвідчення фахівця з митного оформлення	131
16. За надання консультацій	132
17. Інші	149
Штрафи, конфіскації	
18. Штрафи за порушення митних правил	150
19. Доходи від реалізації конфіскованих або прийнятих на зберігання предметів	151
20. Валюта конфіскована	152
21. Валюта після закінчення строку зберігання	153
22. Доходи від реалізації цінностей	154
23. Національна валюта, заборонена до ввезення	155
Мито	
24. Ввізне мито, в тому числі:	200
на бензини моторні та важкі дистилати	210
ввізне мито, що нараховується в твердих ставках	220
25. Ввізне мито в неторговому обороті (з громадян)	250
26. Вивізне мито	400
27. Вивізне мито в неторговому обороті (з громадян)	450
Акцизний збір	
28. Акцизний збір, у тому числі:	500
на бензини моторні та важкі дистилати	510
акцизний збір, що нараховується в твердих ставках	520
29. Акцизний збір в неторговому обороті (з громадян)	550
Податок на додану вартість	
30. Податок на додану вартість	600
31. Податок на додану вартість у неторговому обороті (з громадян)	650

Контрольні питання

1. Розкрити сутність митного оформлення товарів.
2. Мета застосування митного оформлення товарів.
3. Мета, порядок реєстрації та акредитації суб'єктів ЗЕД у митних органах.
4. Назвіть етапи митного оформлення.
5. Назвіть етапи та сутність кожного етапу митного контролю.
6. Порядок та особливі режими митного контролю специфічних товарів.
7. Сутність та порядок митного декларування товарів.
8. Хто може бути декларантом? Умови набуття статусу декларанта.
9. Порядок та умови отримання ліцензії на митну брокерську діяльність.
10. Сутність та функції вантажної митної декларації.
11. Основні графи та порядок заповнення і погодження вантажної митної декларації.
12. Поняття митного режиму та порядок його визначення.
13. Назвіть та дайте характеристику основним видам митних режимів?
14. Дайте характеристику додатковим видам митних режимів.
15. Назвіть функції та порядок зміни митного режиму.
16. Яка взаємоузгодженість зовнішньоекономічних операцій завершеної та незавершеної дії з митними режимами?
17. Сутність та порядок визначення митної вартості товару.
18. Функції митної вартості товару.
19. Назвіть основне призначення митної вартості товару.
20. Яка різниця між фактурною, митною, статистичною вартостями товару?
21. Способи визначення митної вартості та їх характеристика.
22. Сутність Брюссельського та ГАТТівського способів визначення митної вартості товарів?
23. Методи та порядок визначення митної вартості товарів.
24. Функції та правові основи митної вартості товарів
25. Сутність та функції митних платежів.
26. Види митних платежів та порядок їх сплати.
27. Порядок розрахунку та сплати мита.
28. Порядок розрахунку та сплати акцизного збору.
29. Порядок розрахунку та сплати податку на додану вартість.
30. Сутність митного збору та порядок його сплати.
31. Класифікація митних платежів та сутність цифрового кодування.

Тема 13. Організація діяльності підприємств з іноземним капіталом

13.1. Принципи організації міжнародного спільного підприємництва

13.2. Організаційно-функціональні структури спільних підприємств

13.3. Організація діяльності підприємств з іноземним капіталом

13.4. Показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності

13.5. Розрахунок ефективності зовнішньоекономічних операцій

13.6. Ефективність функціонування підприємств з іноземним капіталом

13.1. Принципи організації міжнародного спільного підприємництва

Міжнародне спільне підприємництво – одна з форм міжнародного бізнесу, що сприяє залученню іноземних інвестицій у розвиток економіки. Формування ринкової економіки в Україні впливає на розвиток зовнішньоекономічних відносин, поглиблення різноманітних форм співпраці із залученням іноземного капіталу. Загальною економічною основою розвитку спільного підприємництва насамперед є транснаціоналізація виробництва та обігу, глобалізація господарських процесів, поглиблення всесвітнього поділу праці та взаємозалежність країн.

Національна економіка не в стані забезпечити достатній рівень інвестування. Внутрішні інвестиції гальмуються недостатнім розвитком вітчизняного фондового ринку та банківської системи України. У результаті цього питання залучення іноземних інвестиційних ресурсів є досить актуальним. Залучення іноземних інвестицій стримується через несприятливий інвестиційний клімат та нестабільність законодавства.

У Законі України „Про зовнішньоекономічну діяльність” виділяється спільна підприємницька діяльність між суб’єктами зовнішньоекономічної

діяльності у формі проведення спільних господарських операцій, створення спільних підприємств, спільного володіння майном на території України та за її межами. Іноземні суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності можуть створювати на території України свої представництва [33].

Міжнародне спільне підприємництво (МСП) – це форма міжнародного економічного співробітництва з поєднання зусиль партнерів в інвестуванні іноземного капіталу у розвиток економіки. МСП одночасно виступає: як форма міжнародного бізнесу і специфічний його суб'єкт; спосіб виходу на зарубіжний ринок; різновид прямого іноземного інвестування; одна з форм господарювання для країн з ринковою економікою. Міжнародне спільне підприємництво виражається різними формами іноземного інвестування.

Форми міжнародного спільного підприємництва:

- створення спільних підприємств з іноземним капіталом;
- придбання іноземними фірмами частки діючого підприємства;
- створення нових підприємств з повністю іноземним капіталом;
- придбання нерухомого і рухомого майна іноземними компаніями;
- придбання іноземними компаніями прав користування природними ресурсами;
- придбання іноземними компаніями інших майнових прав;
- інші форми інвестування.

Незважаючи на зацікавленість іноземних інвесторів економікою України сучасний рівень інвестування є недостатнім. Навіть залучені інвестиційні ресурси використовуються неефективно. Досягнути ефективності можна інвестуванням у сформовані організаційно-економічні структури. Такий варіант розв'язку проблеми може запропонувати міжнародне спільне підприємництво. Механізм спільного підприємництва виокремлюється із складної інституціональної системи, що включає мега-, макро- і мікрорівень .

Мегарівень – це рівень міжнародного співробітництва у системі ООН, де формуються найбільш загальні положення й підходи щодо спільного підприємництва як форми міжнародних економічних відносин.

Макрорівень – це рівень інституційних державних органів управління і правових норми, що регулюють характер діяльності, спосіб функціонування й ступінь господарської свободи суб'єктів спільного підприємництва.

Мікрорівень – це рівень суб'єктів зовнішньоекономічних відносин, що беруть безпосередню участь міжнародному спільному підприємстві.

Загальною економічною основою розвитку міжнародного підприємництва є інтернаціоналізація виробництва та обігу і глобалізація господарських процесів. Завдяки їм створюються необхідні економічні передумови, на ґрунті яких формуються соціально-економічні, організаційно-технічні та матеріально-речові елементи міжнародних структур, серед яких помітну роль починають відігравати спільні підприємства, вільні економічні зони, інші форми спільної діяльності різних держав, підприємств, корпорацій, фірм. Інтернаціоналізація та глобалізація зовнішньоекономічних зв'язків поглиблюють систему всесвітнього поділу праці та їх взаємозалежність. Спільному підприємству притаманні певні переваги серед інших видів зовнішньоекономічних зв'язків, які характерні тривалими термінами. Важливим є те, що МСП є однією із ефективних форм підтримки молодих держав на шляху досягнення економічної незалежності, створення сучасної економіки. Змістовним боком спільного підприємництва є найбільш характерне забезпечення доступу до нових технологій, їх швидке впровадження у модернізацію і реконструкцію виробництва і прискорення їх комерціалізації, для максимального задоволення вимог і потреб споживачів; адаптування національного виробництва до умов світового ринку; розвитку співробітництва у сфері послуг на комерційній основі у формах лізингу, інжинірингу, консалтингу [1, 12, 17, 30].

Розглядаючи спільне підприємництво з точки зору його внутрішньої структури, матеріалізованих в результатах діяльності, можна виділити в ньому дві сторони:

- направленість на задоволення інвестиційних потреб, які сприяють економічному розвитку країни та впровадженню інновацій;
- направленість на перетворення, зміни суспільного виробництва, поглиблення кооперації й інтернаціоналізації економік, створення можливостей для ефективного впровадження інновацій.

Що стосується форм реалізації і здійснення спільної підприємницької діяльності, то найбільш ефективними можна вважати спільні підприємства, змішані товариства; вільні економічні зони; консорціуми; акціонерні товариства та ін.

13.2. Організаційно-функціональні структури спільних підприємств

На сучасному етапі розвитку з усіх видів спільного підприємництва основним джерелом надходження іноземних інвестицій у нашій країні виступають спільні підприємства.

Спільні підприємства сприяють економії суспільної праці, підвищенню продуктивності праці. Спільна діяльність фірм різних країн передбачає поєднання капіталів на основі їх переміщення з однієї держави в іншу, спільні вклади фірм-партнерів у виробництво, обмін між ними [93].

Спільне підприємство(СП) – це суб'єкт підприємницької діяльності, що здійснює спільну діяльність з іншим суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності зі спільним капіталом і управлінням. Об'єктом спільної діяльності можуть бути виробництво, збут продукції, проведення науково-дослідних робіт, будівництво, технічні консультації, сервісне обслуговування, надання транспортних, фінансових, страхових послуг, рекламно-інформаційна діяльність та ін. У рамках спільного підприємства партнери домовляються про об'єднання фінансових ресурсів, спільну виробничу діяльність, надання послуг та спільний розподіл прибутків. У більш

широкому трактуванні розглядається спільне підприємство як партнерство у якому здійснюється спільна діяльність, в якій кожний партнер бере активну участь у розробці та прийнятті рішень.

Спільне підприємство проявляється через кілька суттєвих ознак, коли вони одночасно виступають як:

- форма міжнародного бізнесу та його специфічний суб'єкт;
- спосіб входження у зарубіжний ринок;
- різновид прямого іноземного інвестування;
- нова форма господарювання у країнах з перехідною економікою.

Основні мотиви формування й функціонування спільних підприємств:

- зниження питомих інвестиційних ресурсів і підприємницького ризику при створенні і використанні нових потужностей;
- розширення діючих виробничих потужностей підприємств;
- реалізація переваг щодо збереження ресурсів виробництва;
- можливість уникнення нестабільності виробництва і пристосування до процесу скорочення життєвого циклу продукції;
- підвищення ефективності маркетингу і започаткування нових каналів торгівлі;
- проникнення на конкретний територіальний ринок і набуття управлінського досвіду на нових ринках.

Мотивація безпосередніх партнерів формується внаслідок узгодження виробничо-економічних, маркетингових, екологічних, престижних та особистих інтересів. Створення спільних підприємств базується на чинному законодавстві України і відображає логічно узгоджені етапи робіт.

Після прийняття ухвали про заснування міжнародного спільного підприємства звичайно насамперед уточнюють сферу його діяльності. При цьому треба орієнтуватись на потенційну можливість спільного підприємства задовольнити потреби ринку у певній продукції. Оцінювання вітчизняного партнера здійснюється за сукупністю показників.

Показники оцінювання вітчизняного суб'єкта підприємницької

діяльності:

- рівень якості продукції та порівняння зі світовими аналогами;
- технічний стан устаткування;
- наявність окремих будівель і споруд, вільних виробничих площ, що можуть бути зараховані до статутного фонду за його формування;
- професійну підготовку і спеціалізацію персоналу, необхідного для забезпечення функціонування створюваного підприємства;
- місце розміщення підприємства стосовно постачальників сировини, напівфабрикатів, комплектуючих, забезпечення транспортними комунікаціями.

Пошук іноземного партнера опирається на загальновизнану у світовій практиці систему. Перш за все, необхідно накреслити коло фірм виробників, які відомі на світовому ринку, що і робить український учасник за допомогою спеціалізованої служби Торгово-промислової палати або через консультаційно-посередницькі фірми, або через зовнішньоторгові об'єднання. За результатами фінансово-економічного аналізу встановлюються безпосередні контакти із зарубіжним партнером і здійснюються попередні переговори. Процес завершується підписанням партнерами протоколу намірів, у якому мають бути визначені такі питання:

- загальний обсяг виробництва, обсяги поставок на внутрішній і зовнішній ринки;
- розмір статутного фонду і часток учасників у ньому;
- співвідношення між власними і позичковими коштами;
 - можливий банк-кредитор;
 - наявність місцевої кваліфікованої робочої сили та потреба у залученні іноземного персоналу;
 - організація продажу виробів та післяпродажного технічного обслуговування, його тривалість;
 - джерела надходження і напрями використання іноземної валюти.

Деталізація домовленостей партнерів щодо створення міжнародного спільного підприємства має здійснюватись у процесі підготовки відповідного техніко-економічного обґрунтування та статуту підприємства у котрих розкрито етапи робіт.

Установчі документи. В установчих документах та статуті визначається предмет і цілі діяльності підприємства, його місцезнаходження, склад учасників, розмір статутного фонду і часток партнерів, порядок його формування, склад і компетенцію органів управління, порядок прийняття рішень, порядок припинення діяльності та ліквідації.

Вищий орган СП. Визначається склад вищого керівного органу, Керівництво поточною діяльністю підприємства здійснює генеральний директор, який призначається радою.

Реєстрація СП. Реєстрація СП здійснюється у валютно-економічному управлінні Міністерства фінансів України. Для реєстрації СП необхідні такі документи:

- письмова заява одного з учасників, в якій зазначаються учасники СП, їхні юридичні адреси, керівні органи та особа, котрій доручено отримати реєстраційне свідоцтво;
- згода обласної (міської) держадміністрації і керівного органу вітчизняного учасника на створення СП;
- нотаріально засвідчені копії установчих документів;
- техніко-економічне обґрунтування створення СП, що засвідчує його ефективність і валютну окупність;
- документи, що підтверджують реєстрацію іноземного партнера як юридичної особи та його платоспроможність. Реєстрація проводиться за умови позитивного рішення Державної зовнішньоекономічної комісії Кабінету Міністрів України. Після розгляду і схвалення поданих документів приймається відповідне рішення, видається свідоцтво про реєстрацію, а спільне підприємство вноситься до спеціального реєстру.

Організаційно-правова форма. Аналіз розвитку міжнародних спільних підприємств потребує систематизації за способом організації тому, що законодавчо встановлені організаційно-правові форми підприємств можуть значно різнитись у різних країнах. Стосовно встановлення мотивації безпосередніх партнерів та ступеня впливу на подальшу розробку стратегії є принципово важливим встановити, на яких засадах партнери візьмуть участь у формуванні статутного фонду МСП. Участь на паритетних засадах є доказ рівноправного співробітництва та взаємного визнання партнерів.

Сфера діяльності. Залежно від того у якій сфері економіки діє спільне підприємство (промисловість, сільське господарство, виробнича і соціальна інфраструктура, науково-технічне проектування, фінансові послуги тощо), залежать пільги або обмеження, норми регулювання діяльності.

Розмір підприємства. Залежно від кількості працівників та обсягів виробництва підприємства поділяються на малі, середні, великі.

Правові режими діяльності. На території України щодо іноземних інвестицій встановлюється національний режим інвестиційної діяльності.

Визначення показників діяльності підприємства. Потенційний український учасник СП мусить мати у своєму розпорядженні систему критеріїв оцінки підприємства:

- 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;
- динаміку отриманого прибутку в останні 2-3 роки.

Ці абсолютні показники мають бути доповнені рядом відносних показників, які в цілому характеризують різні аспекти вкладення капіталу. При виборі партнера використовують практику проведення міжнародних тендерів (торгів).

Статутний фонд спільного підприємства – це сукупність внесків засновників які надаються у повне господарське володіння, користування,

розпорядження підприємству, яке вони створюють. Обов'язковість створення Статутного фонду спільного підприємства передбачена законодавством України. При цьому передбачено, що 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;
- 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 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 із законами 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 із законами країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями;

– інших цінностей відповідно до 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. *СП характеризуються трьома головними відмітними ознаками:* спільним майном, спільним управлінням та спільним розподілом прибутку й ризику. У практиці світогосподарських зв'язків використовують чотири головні форми СП: *акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, командитні товариства та холдинги.*

13.3. Організація діяльності підприємств з іноземним капіталом

Створення сприятливого інвестиційного клімату у державі, галузі, регіоні або в окремій фірмі зв'язане з чітким регулюванням інвестиційної діяльності. Залучення іноземних інвестицій у національну економіку забезпечує довготривалі стратегічні цілі створення цивілізованого, соціально орієнтованого суспільства, що характеризується високим рівнем життя громадян, на основі спільного ефективного функціонування різних форм власності та інтернаціоналізації ринку товарів, робочої сили і капіталу.

Суб'єктами інвестиційної діяльності є інвестори, замовники, виконавці робіт, користувачі об'єктів інвестиційної діяльності, а так само постачальники, юридичні особи (банківські, страхові і посередницькі організації, інвестиційні біржі) та інші учасники інвестиційного процесу.

Об'єктами інвестиційної діяльності є основні фонди, і оборотні кошти підприємств усіх галузей економіки, цільові грошові внески, науково-технічна продукція, інші об'єкти власності, майнові права і права на інтелектуальну власність.

Забороняється інвестування в об'єкти, створення і використання яких не відповідає вимогам екологічних, санітарно-гігієнічних й інших норм, встановлених діючим законодавством України. Підвищення інвестиційної активності є ключовим питанням інвестиційної політики.

Для підвищення інвестиційної привабливості економіки України необхідно створити певні передумови: зниження рівня інфляції; стабілізація національної валюти; вдосконалення системи оподаткування; збільшення заощаджень населення; стабільність основних законодавчо-нормативних актів, що регулюють інвестиційну діяльність. Активна інвестиційна діяльність є важливою ознакою динамічного розвитку підприємництва і позитивно впливає на зростання його соціально-економічної ефективності.

Правову основу інвестиційної діяльності в Україні утворюють Закони України „Про інвестиційну діяльність”, „Про державну програму заохочення іноземних інвестицій в Україні”, „Про цінні папери і фондову біржу”, Декрет Кабінету Міністрів України „Про режим іноземного інвестування”.

Одним із заходів стимулювання розвитку спільного підприємництва є дозвіл здійснювати інвестиційну діяльність у формі спільного інвестування коштів громадянами і юридичними особами України та іноземних держав.

Підприємством з іноземними інвестиціями вважається таке, у статутному фонді якого не менше 10 % вкладень припадає на долю іноземного інвестора. Об'єктивні процеси інтернаціоналізації господарського життя обумовлюють розвиток різноманітних видів і форм міжнародного бізнесу. За масштабами, динамікою та ефективністю впливу на структури світової та національної економік в міжнародній економічній практиці превалює спільне підприємництво. Найбільш повно його переваги проявляються у процесі створення та діяльності міжнародних спільних підприємств – довгострокової форми співробітництва з поєднанням різнонаціональними партнерами зусиль в інвестуванні, управлінні, розподілі доходів і ризиків.

На рівні національних економік міжнародні спільні підприємства виступають, з одного боку, як форма експорту державного, приватного та змішаного підприємницького капіталу, а з іншого – як одна з найбільш ефективних форм його імпорту. Залежно від ступеню зрілості національних економік, рівня їх інтегрованості у світове господарство формується мотивація і політика щодо міжнародних спільних підприємств.

Проблема залучення іноземних інвестицій через міжнародні спільні підприємства є найбільш актуальною для країн з перехідною економікою. Регульований розвиток національно-зарубіжних спільних підприємств створює нові джерела ефективного зовнішнього фінансування, забезпечує доступ до сучасних технологій і передового управлінського досвіду, насичує споживчий ринок якісними товарами та послугами, розширює експортні можливості. Спільне підприємництво сприяє створенню прогресивної структури виробництва, реалізації потенціалу ринкових відносин, розвитку здорових конкурентних відносин товаровиробників, а також запобігає монополізації економіки. В країнах, які проводять науково обгрунтовану послідовну політику заохочення іноземної спільної підприємницької діяльності, створюється середовище, сприятливе не тільки для іноземних, але й для національних інвесторів і підприємців.

Міжнародні спільні підприємства здатні позитивно впливати на масштаби і темпи ринкової трансформації національних економік приймаючих країн, розвиваючи умови і фактори їх міжнародної конкурентоспроможності. На мікрорівні міжнародні спільні підприємства являють собою одну із найбільш поширених форм самостійного входження фірм у зарубіжний ринок або різновид стратегічних альянсів двох чи декількох фірм, що має певні переваги завдяки синергічного ефекту від взаємодії різнонаціональних партнерів.

Проблеми інтернаціоналізації, іноземних інвестицій, теоретичні аспекти розвитку міжнародних спільних підприємств досліджуються

вітчизняними та зарубіжними вченими. Разом з тим, необхідні подальші дослідження теоретичних і практичних питань розвитку міжнародних спільних підприємств з акцентуванням уваги як на макроекономічних аспектах регулювання іноземної інвестиційної діяльності, так і на поведінці суб'єктів інвестиційного процесу в реальних умовах конкретних приймаючих країн. Для країн з перехідною економікою особливого значення набуває також вивчення, узагальнення та адаптація зарубіжного досвіду залучення і ефективного використання іноземних інвестицій у формі спільних підприємств.

Спільні підприємства як форма економічних міждержавних відносин закономірно розвиваються в процесі еволюції світових господарських зв'язків, що пояснюється їх перевагами порівняно з іншими видами спільного підприємництва.

Переваги спільних підприємств полягають у тому, що завдяки їм стабілізуються зовнішньоекономічні партнерські стосунки; реалізується можливість комплексного використання зусиль партнерів при взаємодії в науково-дослідній, виробничій та збутовій діяльності; об'єднуються найбільш сильні взаємодоповнюючі елементи продуктивних сил, що належать партнерам, для досягнення найкращого кінцевого результату; забезпечується контроль з боку партнерів як за виробничим процесом, так і за процесом матеріально-технічного забезпечення та реалізації продукції підприємства; забезпечується спільна відповідальність партнерів за ефективність діяльності підприємства; зменшується ризик, особливо політичний.

Дуже часто СП – це єдина або найбільш заохочувана форма проникнення підприємницького капіталу в іншу країну.

Слід акцентувати увагу на тому, що *реалізація форм міжнародного бізнесу* можлива двома шляхами:

– без створення нового підприємства (юридичної особи) у рамках міжнародної кооперації та міжнародної торгівлі товарами та послугами (експорт, управління за контрактом, ліцензування);

– із створенням нового суб'єкта господарювання, а саме спільного підприємства або зарубіжної філії при 100 % прямому інвестуванні.

Тому суттєвою ознакою створення СП є те, що у більшості випадків з'являється новий суб'єкт міжнародного бізнесу (крім випадків, коли створюються так звані контрактні (договірні) СП).

Розглядаючи СП як одну з форм міжнародного бізнесу, необхідно враховувати їх паралельне призначення як стратегії входження у зарубіжний ринок. Це особливо важливо в контексті управління інтернаціоналізацією, яка на мікрорівні трактується як процес залучення фірми в міжнародні операції.

Здебільшого підприємство, що виходить на зарубіжний ринок, розглядає переваги та недоліки таких альтернативних видів підприємництва: експорт; контрактні коопераційні угоди, в тому числі ліцензування та франчайзинг; створення за кордоном СП, власного виробництва чи філії.

Визначаючи спільне підприємство як інвестиційну форму міжнародного бізнесу, важливо ідентифікувати його у системі міжнародних інвестицій за характеристиками інвестуючих суб'єктів, видами і формами інвестицій, характеристиками інвестиційних потоків.

Враховуючи характеристики інвестиційних потоків та суб'єктів інвестування можна виділити такі ознаки:

– спільне підприємство є різновидом прямого інвестування, тобто об'єктивною основою розвитку спільного міжнародного співробітництва;

– розвиток спільних підприємств суттєво залежить від галузевої привабливості.

13.4. Показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності

Діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на світових ринках здійснюється в умовах конкурентного ринкового середовища, тому методи і сама техніко-економічна оцінка економічної ефективності зовнішньоекономічних операцій повинні враховувати особливості функціонування та розвитку світових ринків [60, 83, 84]. Враховуючи різноманітність та динамічність параметрів, що характеризують зовнішньоекономічні операції, невизначеність можливості досягнення результатів, різних інтересів учасників, критерії техніко-економічної оцінки носять багатоваріантний характер. У минулому оцінка техніко-економічних показників базувалась на припущеннях стабільності розвитку міжнародних економічних процесів. Але аналіз розвитку міжнародних економічних відносин, глобальні економічні кризи за останні десятиріччя підтверджують необхідність врахування динаміки змін параметрів міжнародних ринків. До таких параметрів можна віднести наступні фактори:

- перспективні зміни попиту на товар та розмірів виробництва на світовому ринку;
- можливі коливання світових цін на сировину, ресурси та готову продукцію;
- вірогідне зниження витрат виробництва у процесі нарощування обсягів випуску продукції;
- майбутні зміни споживчого рівня продукції і технічного рівня виробництва під впливом науково-технічного прогресу;
- рівень доступності до інвестиційних ресурсів.

Невизначеність результатів зовнішньоекономічних операцій полягає у наявності ризиків на зовнішніх ринках. Врахування ризиків є важливим компонентом стратегічного планування операцій. У загальному вигляді у передконтрактний період слід враховувати ринкові, політичні, комерційні, виробничі, науково-технічні, інфляційні, валютно-фінансові ризики.

Врахування ризиків у техніко-економічних розрахунках здійснюється

шляхом використання показників ймовірності їх впливу на майбутні результати очікуваних доходів і фактичних витрат.

Врахування різних інтересів учасників зовнішньоекономічної операції полягає у відмінностях інтересів продавця і покупця. Як результат, названі фактори зумовлюють множинність критеріїв оцінки ефекту, суперечливість отриманих показників, наприклад, інтегрального ефекту і показника рентабельності. Слід враховувати те, що результати техніко-економічного обґрунтування не гарантують ефективність проекту. Вони є лише основою для прийняття рішень у період передконтрактних переговорів.

Практична зовнішньоекономічна та інвестиційна діяльність дозволили сформувати найбільш обґрунтовану методику техніко-економічних розрахунків ефективності проекту (операції). У міжнародних рекомендаціях ЮНІДО найбільш систематизовано викладено послідовність розрахунку техніко-економічних показників проекту.

Розділи техніко-економічного обґрунтування проекту:

1. Загальні вихідні дані та умови (ідея проекту, основні завдання, галузева спрямованість).
2. Ринок і потужність підприємства (існуючі розміри виробництва продукції і провідні виробники, перспективи розвитку попиту).
3. Дослідження ринків збуту (врахування конкуренції; оцінка приблизної виробничої програми, включаючи випуск супутньої продукції та утилізацію відходів).
4. Матеріальні фактори виробництва (оцінка потреби у сировині, комплектуючих виробках, паливно-енергетичних ресурсах, визначення підприємств-постачальників та орієнтовні річні витрати на матеріальні ресурси).
5. Місце розташування підприємства і виробничих площ (проведення попереднього вибору розміщення, оцінка вартості земельної ділянки).
6. Проектно-конструкторська документація (визначення витрат на придбання технологій, обладнання, в тому числі придбання ліцензій,

розробка плану будівельно-монтажних робіт з визначенням відповідних капіталовкладень).

7. Організація підприємства і накладні витрати (формується організаційна, виробнича, збутова, управлінська структура підприємства і розраховуються обсяги відповідних витрат).

8. Трудові ресурси (оцінка потреб за категоріями працівників та основних спеціальностей).

9. Планування термінів реалізації проекту (розробка графіка здійснення проекту; кошторису витрат на реалізацію проекту).

10. Фінансово-економічна оцінка проекту (розрахунок узагальнюючого ефекту та економічної ефективності, які приймаються за основу прийняття рішення доцільності проекту, формування умов контрактів зі споживачами, постачальниками, партнерами, фінансовими установами, розрахунок потреб в інвестиціях, джерел фінансування проекту, виробничі витрати, таблиця грошових потоків, фінансово-економічні показники проекту, національна економічна оцінка проекту).

Узагальнювальні показники фінансово-економічного оцінювання проекту:

– чиста поточна вартість „інтегральний економічний ефект”, який обчислюється як різниця сукупного доходу від реалізації проекту і всіх видів витрат з врахуванням дисконтування різночасових витрат і доходів та з урахуванням фактору часу;

– рентабельність і відношення прибутку до капіталовкладень та залучення (акціонерного) капіталу;

– внутрішній коефіцієнт ефективності або ще називають внутрішня норма рентабельності;

– термін повернення капіталовкладень або ще називають строк окупності, тобто кількість років протягом яких дохід від продажу за вирахуванням функціонально адміністративних витрат перевищує початкові капіталовкладення;

– максимальний грошовий відтік, тобто найбільше від’ємне значення чистої поточної вартості, розрахованої наростаючим підсумком фінансових ресурсів для реалізації проекту;

– точка беззбитковості, мінімальний розмір випуску продукції, при якому забезпечується прибутковість, тобто при даній ціні товару і структурі виробництва дохід від продажу дорівнює витратам виробництва;

– показник валютної збалансованості витрат і доходів, показує співвідношення сумарних валютних витрат і доходів від реалізації продукції.

Різноманітність форм зовнішньоекономічної діяльності визначає різні форми прояву ефекту у найближчому чи віддаленому майбутньому. Здійснюючи оцінку конкретних зовнішньоекономічних операцій важливо враховувати всі форми економічного ефекту, для чого необхідно визначити їх природу та особливості, що впливають на методи і послідовність розрахунків.

13.5. Розрахунок ефективності зовнішньоекономічних операцій

Розрахунки економічної ефективності зовнішньоекономічних операцій базуються на загальних засадах оцінки ефекту комерційних угод (для зовнішньоторговельних операцій) та інвестиційних проектів (виробництво експортної продукції, імпорт обладнання з метою реконструкції, обмін науково-технічними результатами, тощо).

Особливості розрахунку зовнішньоекономічного ефекту визначаються такими умовами:

– можливостями конвертування національної валюти і умовами формування валютних курсів;

– побудовою показників ефекту та ефективності;

– умовами розподілу валютної виручки підприємства;

– варіантами експортних та імпортних програм.

Врахування умов конвертації полягає в тому, що ефективність операції залежить від умов конвертації національної валюти у валюти іноземних

країн. Можна розглянути випадки неконвертованості, часткової конвертованості, вільної конвертованості валюти.

Для неконвертованої валюти єдиною можливістю отримання інвалюти є експорт товарів (послуг), тому розрахунки ефекту та ефективності передбачають врахування характеристик зустрічних операцій.

Для частково конвертованої валюти у розрахунках ефективності враховуються умови такої конвертованості (біржові та аукціонні валютні курси, межі “валютного коридору”, тощо).

Для вільноконвертованих валют у розрахунках використовується офіційний валютний курс купівлі-продажу.

Для оцінки економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності необхідно враховувати показники на макроекономічному та мікроекономічному рівнях.

На макроекономічному рівні економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності відображається економією національної праці, що досягається країною за результатами її участі у міжнародному поділі праці. Найбільш повно це характеризують коефіцієнти експортної та імпоротної участі держави у зовнішньоекономічній діяльності.

Коефіцієнт експортної участі держави у зовнішньоекономічній діяльності визначають за формулою:

$$K_e = E / ВВП, \quad (13.1)$$

де E – сума національного експорту;

$ВВП$ – сума валового внутрішнього продукту.

Коефіцієнт імпоротної участі держави у зовнішньоекономічній діяльності визначають за формулою:

$$K_i = I / ВВП, \quad (13.2)$$

де I – сума національного імпорту.

На мікроекономічному рівні економічна ефективність підприємства відображається рівнем зростання доходу підприємства від зовнішньоекономічних операцій, зокрема прибутку.

Прибуток зовнішньоекономічної діяльності виражає співвідношення валютної виручки від реалізації товару з врахуванням валютного курсу та повної собівартості продукції. До основних показників можна віднести такі показники як зростання прибутку від реалізації експортно-імпоротної продукції, балансового, чистого прибутку та рентабельність.

Прибуток від реалізації продукції в i -му році можна розрахувати за формулою:

$$Pr = BBi \times K + BPi - Ci, \quad (13.3)$$

де BBi – валютна виручка від реалізації продукції на зовнішньому ринку в i -му році;

K – офіційний валютний курс НБУ;

BPi – виручка від реалізації на внутрішньому ринку;

Ci – повна собівартість реалізованої продукції.

Балансовий прибуток розраховують як суму прибутку від реалізації продукції та додаткових позареалізаційних прибутків від зовнішньоекономічної діяльності за відрахуванням відсотків за кредит.

$$Pb = Pr + Pd - Vk, \quad (13.4)$$

де Pd – прибуток додатковий позареалізаційний;

Vk – відсотки за кредит.

Чистий прибуток є різницею між балансовим прибутком і податком на прибуток.

$$Pch = Pb - Pn, \quad (13.5)$$

де Pn – податок на прибуток.

У наведених розрахунках не враховано податкові пільги і зобов'язання перед експортерами.

Рентабельність зовнішньоекономічної діяльності, тобто її прибутковість, розраховується за показниками зовнішньоекономічних операцій у цілому та експорту й імпорту окремо. Рентабельність зовнішньоекономічних операцій розраховується як відношення обраного показника прибутку до повної собівартості.

Рентабельність експортних операцій визначається за формулою:

$$Pe = (Ce / Ce) \times 100 \%, \quad (13.6)$$

де Ce – повна собівартість експортних товарів;

Ce – чистий гривневий еквівалент валютної виручки за експортні товари за відрахуванням витрат з оформлення експортної операції.

Рентабельність імпорتنих операцій визначається за формулою:

$$Pi = (Ci / Ci) \times 100 \%, \quad (13.7)$$

де Ci – повна собівартість імпорتنих товарів;

Ci – чистий гривневий еквівалент валютної виручки з продажу імпорتنих товарів за відрахуванням витрат з оформлення імпорتنих операцій.

Рентабельність експортно-імпорتنих операцій визначається за формулою:

$$Pei = (Ce_i / Ce_i) \times 100 \%, \quad (13.8)$$

де Ce_i – повна собівартість експортно-імпорتنих товарів;

Ce_i – чистий гривневий еквівалент валютної виручки за експортні та імпорتنі товари за відрахуванням витрат з оформлення експортно-імпорتنих операцій.

Ефективність експортних операцій у загальному вигляді має таке вираження:

$$Ee = (Ce / C_{oe}) > 1, \quad (13.9)$$

де C_{oe} – оптова внутрішня гривнева ціна товарів без ПДВ і акцизного збору;

Ce – чистий гривневий еквівалент валютної виручки за експортні товари за відрахуванням витрат з оформлення експортної операції. Чистий гривневий еквівалент розраховується за формулою:

$$Ce = BB \times K - De - Me, \quad (13.10)$$

де BB – валютна виручка з реалізації експортних товарів;

K – офіційний курс валют НБУ;

De – додаткові витрати з оформлення експортних товарів;

Me – митні платежі за експорт.

Ефективність імпорتنих операцій. Методика визначення ефективності імпорту залежить від мети імпорту і має два підходи.

Перший підхід характерний для імпорту товарів виробничо-технічного призначення як альтернативи закупівлі на внутрішньому ринку. У даному разі імпортер порівнює власні зовнішньоекономічні витрати з внутрішньою оптовою ціною аналогічного товару.

Ефективність імпоротної операції визначається за формулою:

$$Ei = \frac{Цoi}{Цi} > 1, \quad (13.11)$$

де *Цoi* – оптова ціна товарів на внутрішнього ринку;

Цi – грошові витрати імпортера на закупівлю даного товару з врахуванням митних та інших витрат. Імпортні операції є ефективними, якщо $Ei > 1$.

Другий підхід використовується при імпорті товару з метою подальшого перепродажу на внутрішньому ринку. При реалізації товару в оптовій торгівлі імпортер отримує оптову ціну з ПДВ. Але він сплачує не повну величину, а різницю між податковим зобов'язанням і податковим кредитом, зокрема сум ПДВ, які були сплачені при митному оформленні товару. Тому чиста виручка імпортера при оптовій реалізації товару складатиме різницю між оптовою ціною товарів на внутрішньому ринку і сумою ПДВ.

Ефективність імпоротної операції визначається за формулою:

$$Ei = \frac{Цoi - ПДВб}{Цi}, \quad (13.12)$$

де *Цi* – повні витрати на оприбуткування імпортного виробу.

Зовнішньоекономічна операція вважається ефективною при $Ei > 1$. Якщо імпортер реалізує товар через роздрібну торгівлю, то чиста виручка *Цpi* повинна зменшитися на ПДВ як різницю між податковим зобов'язанням і податковим кредитом без врахування податкових митних платежів. У

даному випадку показник ефективності імпорту розраховується за формулою:

$$Ei = (Цpi - ПДВб) / Цi, \quad (13.13)$$

Ефективною є операція коли $Ei > 1$.

13.6. Ефективність функціонування підприємств з іноземним капіталом

Повну уяву про спільне підприємство можна отримати після виходу підприємства на проектну потужність, його розміри, статутний капітал, основні фонди, обсяг випуску, кількість працівників. Оцінку економічної доцільності інвестиційного проекту розраховують з врахуванням таких основних показників:

- прибуток від реалізації продукції ($Пр$);
- балансовий і чистий прибуток ($Пб$; $Пч$);
- середньорічна рентабельність капітальних вкладень ($Кр$);
- внутрішня норма рентабельності ($Внр$);
- термін окупності проекту ($То$);
- валютна самоокупність ($Св$).

Вказані показники ефективності інвестиційного проекту розраховуються за роками (дискретно) та накопичувальними значеннями (інтегрально). Економічний ефект в узагальненому вигляді визначається між приведеною виручкою від реалізації продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках та сумарними витратами, які включають власні капіталовкладення, погашення кредиту, поточні виробничі витрати, транспортні витрати та ін.

Кредитні відносини у зовнішньоекономічній діяльності ускладнюються внаслідок різночасових доходів і витрат у кредитних відносинах. Тому різночасові витрати й підсумки необхідно привести до одного часового періоду, наприклад, до року постачання товару [96].

Валютна виручка з експорту із врахуванням валютних витрат імпорту та кредиту з відсотками розраховується за формулою:

$$B = (Soi + Sgi \times Pk) \times (1 + Pn), \quad (13.14)$$

де B – валютна виручка від експорту з кредитуванням з приведенням до i -року;

Soi – валютна виручка в рахунок погашення основного боргу в i -й рік;

Sgi – сума заборгованості за попередню сплату відсотків у t -й рік;

Pk – річний відсоток за кредит;

Pn – норматив рентабельності або банківський відсоток за позику експортеру;

i – рік здійснення платежів у рахунок погашення кредиту і сплати відсотків.

Експорт на кредитних умовах у більшості дає менший ефект, ніж повний розрахунок під час реалізації, але часто тільки товарний кредит дає можливість реального збуту. Імпорт на кредитних умовах, навпаки, підвищує показник ефективності. Докладніше проаналізуємо умову валютної самостійності підприємства з іноземними інвестиціями.

Валютна самостійність підприємства забезпечується при виконанні нерівності:

$$Bz + Bv + Wv + Vv > Cv + Kv + Bv + \Pi i (1 - q) + 3ni + Bni, \quad (13.15)$$

де Bz – залишок іноземної валюти на рахунку підприємства;

Bv – виручка в інвалюті від реалізації продукції;

Wv – надходження від сплати відсотків за використання валютних коштів;

Vv – кредитні ресурси в інвалюті;

Cv – витрати в інвалюті на основне виробництво;

Kv – капітальні витрати в інвалюті на розвиток і модернізацію виробництва;

Bv – виплати підприємства за інвалютними кредитами;

Πi – прибуток іноземного партнера, який переказується за кордон;

q – ставка податку на переказ прибутку за кордоном;

$3ni$ – заробітна плата іноземців, що сплачується в інвалюті;

B_{ni} – сума відрахувань за кордон на пенсійне забезпечення іноземних робітників.

Інтегральний економічний ефект діяльності підприємства з іноземними інвестиціями при відокремленні ефективності участі вітчизняного й іноземного партнерів визначається за формулою:

$$Ei = (Di - Bi) \times 1 / (1 + E)^{i-1}, \quad (13.16)$$

де Ei – показник інтегрального економічного ефекту або підприємства в цілому, або кожного учасника окремо;

Di – показник доходів у i -му році;

Bi – показник витрат у i -му році;

E – коефіцієнт дисконтування зниження цінності витрат і надходжень i -го року у міру їх віддалення від першого року розрахункового періоду.

Використання коефіцієнта дисконтування здійснюється згідно рекомендацій ЮНІДО щодо оцінки ефективності інвестицій. Коефіцієнт дисконтування можливо використовувати для таких операцій:

- для розрахунку інтегрального показника макроекономічного національного ефекту;
- для визначення ефективності діяльності підприємства, рівня рентабельності вітчизняних підприємств відповідного спорідненого профілю;
- для розрахунку ефекту витрат вітчизняного учасника, галузевого нормативу ефективності капіталовкладень;
- для визначення інтегрального ефекту витрат іноземного партнера, процентної ставки на довготерміновому ринку капіталів його країни.

Контрольні питання

1. Вплив міжнародного спільного підприємництва на розвиток економіки.
2. Вплив іноземного інвестування на розвиток економіки держави.
3. Назвіть основні чинники впливу на інвестиційну привабливість підприємства, регіону, галузі та держави?
4. Дайте визначення міжнародного спільного підприємництва та його ознаки.
5. Дайте характеристику формам спільного міжнародного підприємництва.
6. Навести та дати характеристику інституціональним рівням управління спільним міжнародним підприємництвом.

7. Напрями та зміст інвестиційних вкладень у соціально-економічний розвиток держави.
8. Назвіть основні економічні переваги функціонування спільних підприємств.
9. Основні ознаки та переваги спільного підприємства в умовах функціонування перехідної економіки.
10. Назвіть мотиви та економічні передумови створення спільних підприємств.
11. Назвіть основні техніко-економічні показники функціонування спільного підприємства.
12. Порядок підготовки та основні положення щодо підготовки установчих документів СП.
13. Призначення та порядок створення статутного фонду підприємства.
14. Порядок реєстрації СП у державних органах управління.
15. Форми і порядок іноземних внесків у статутний фонд СП.
16. Юридично-правові форми діяльності СП.
17. Дати характеристику спільним ознакам СП з іноземними інвестиціями.
18. Дайте характеристику об'єктам та суб'єктам міжнародного спільного підприємництва.
19. Правова основа функціонування підприємств з іноземними інвестиціями.
20. Назвіть особливості розрахунку економічної ефективності зовнішньоекономічних операцій.
21. Які параметри зовнішніх ринків впливають на ефективність зовнішньоекономічних операцій?
22. Види ризиків впливу на зовнішньоекономічні операції у перед контрактний період.
23. Назвіть основні розділи техніко-економічного обґрунтування згідно з рекомендаціями ЮНІДО.
24. Види та зміст основних фінансово-економічних показників оцінки інвестиційних проектів.
25. Назвіть основні принципи визначення економічної ефективності зовнішньоекономічних операцій та інвестиційних проектів?
26. Які основні умови впливу на розрахунок зовнішньоекономічного ефекту?
27. Як впливає конвертованість валюти на розрахунок економічної ефективності?
28. Які показники враховують при розрахунку економічної ефективності на макроекономічному рівні?
29. Які показники враховують при розрахунку економічної ефективності на мікроекономічному рівні?
30. Зміст та порядок розрахунку коефіцієнта участі держави в імпортних та експортних операціях.
31. Прибуток від реалізації експорту-імпорту продукції, балансовий та чистий прибуток підприємства.
32. Зміст та порядок розрахунку рентабельності експортно-імпортних операцій.
33. Порядок розрахунку ефективності імпорту продукції виробничо-технічного призначення.
34. Порядок розрахунку ефективності імпорту продукції комерційного призначення.
35. Дати характеристику показникам економічної ефективності інвестиційного проекту.
36. Порядок розрахунку валютної виручки підприємства з іноземними інвестиціями.
37. Розкрити складові елементи валютної самостійності підприємства з іноземними інвестиціями.

38. Порядок розрахунку інтегрального коефіцієнта економічної ефективності інвестиційного підприємства.

ЗАВДАННЯ

для написання рефератів за розділом 4

1. Структура, зміст та форма зовнішньоекономічного контракту.
2. Застосування та основні положення типового уніфікованого зовнішньоекономічного контракту купівлі-продажу товарів.
3. Особливості та порядок встановлення ціни товару, валюти ціни та валюти платежу за контрактом.
4. Умови та форми взаєморозрахунків за зовнішньоекономічними контрактами.
5. Вимоги до упакування, маркування, транспортування, умов поставки та приймання продукції.
6. Умови застосування штрафних санкцій та арбітражу.
7. Способи укладання зовнішньоекономічних угод через особисті зустрічі, застосування електронного підпису та порядок електронного документообігу.
8. Розкрити сутність та порядок митного оформлення товарів.
9. Мета, порядок реєстрації та акредитації суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності у митних органах.
10. Етапи та сутність кожного етапу митного контролю.
11. Порядок та особливі режими митного контролю специфічних товарів.
12. Сутність та порядок митного декларування товарів.
13. Ліцензування та умови отримання ліцензії на митну брокерську діяльність.
14. Функції вантажної митної декларації, основні графи та порядок її заповнення.
15. Поняття митного режиму, порядок його застосування та зміни.
16. Характеристика основних видів митних режимів.
17. Митна вартість товару, способи її визначення та функції митної вартості товару.
18. Методи та порядок визначення митної вартості товарів.
19. Сутність, функції та види митних платежів і порядок їх сплати.
20. Вплив міжнародного спільного підприємництва на розвиток економіки.
21. Інвестиційна привабливість підприємства, регіону, галузі та держави.
22. Форми спільного міжнародного підприємництва.
23. Основні техніко-економічні показники функціонування спільного підприємства.
24. Правова основа функціонування підприємств з іноземними інвестиціями.
25. Основні принципи визначення економічної ефективності зовнішньоекономічних операцій та інвестиційних проектів.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ за розділом 4

1. Яке з наведених визначень найточніше розкриває зміст терміну зовнішньоекономічного договору (контракту)?

а) Угода, згідно з якою продавець зобов'язаний передати майно у власність покупця, а покупець зобов'язаний прийняти майно і сплатити певну грошову суму.

б) Матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

в) Угода, яка містить умови контракту, укладена між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

2. Які умови включаються у контракт якщо валюта ціни та валюта платежу не співпадають?

- а) форс-мажорні обставини;
- б) перерахунку курсу валют;
- в) дату і місце проведення переговорів;
- г) юридичні адреси контрагентів

3. Укладання та виконання контракту включає:

- а) вибір контрагента, встановлення контакту з потенційним покупцем, комерційні переговори, підписання контракту, виконання умов контракту;
- б) переддоговірний період, комерційні переговори, парафування тексту контракту, підписання контракту;
- в) переддоговірний період, комерційні переговори, підписання контракту.

4. Контракт укладається:

- а) мовою одного з контрагентів;
- б) однією мовою, відмінною від мови контрагентів;
- в) погодженою контрагентами мовою (мовами).

5. Зовнішньоекономічний контракт повинен бути укладений в:

- а) усній формі;
- б) письмовій формі;
- в) шляхом вчинення конклюдентних дій.

6. Як називається письмова пропозиція однієї із сторін укласти контракт?

- а) Запит.
- б) Акцепт.
- в) Оферта.
- г) Контроферта.

7. В якій валюті здійснюються розрахунки між резидентами і нерезидентами за зовнішньоекономічними контрактами?

- а) Іноземній валюті та національній валюті за умови одержання генеральної ліцензії НБУ.
- б) Тільки іноземній валюті.
- в) Тільки національній валюті.
- г) Національній та іноземній валюті відповідно до рекомендацій НБУ.

8. Для яких цілей у міжнародних розрахунках використовуються пластикові картки?

- а) Сплати митних платежів.
- б) розрахунків за некомерційними операціями.
- в) Покриття взаємної заборгованості між суб'єктами ЗЕД.

9. Який розмір митного збору справляється з товарів та інших предметів митною вартістю до 100 дол. США?

- а) Не справляється.
- б) 5 доларів США.
- в) 0,1 % митної вартості.

10. До загальнодержавних обов'язкових платежів, які стягуються при здійсненні імпортованих операцій, належать:

- а) ПДВ, акцизний збір, мито, митні збори;
- б) акцизний збір, мито;
- в) митні збори.

11. Що є об'єктом обкладення акцизним збором імпортованих підакцизних товарів?

- а) митна вартість товару.
- б) вартість товару.
- в) митна вартість товару + ПДВ.

12. Підакцизні товари, що тимчасово ввозяться на митну територію України на час проведення виставки:

- а) є об'єктом обкладення акцизним збором;
- б) не є об'єктом обкладення акцизним збором.
- в) звільняються від обкладення акцизним збором

13. Акцизний збір з імпортованих товарів сплачується:

- а) до моменту митного оформлення;
- б) на момент митного оформлення;
- в) після митного оформлення.

14. Цінні папери, які ввозяться на територію України

- а) звільняються від сплати мита.
- б) обкладаються митом за зниженими ставками.
- в) обкладаються митом за повною ставкою.

15. Пеня за порушення правил проведення розрахунків в іноземній валюті не сплачується в разі прийняття рішення про задоволення позову резидента:

- а) адміністративним судом;
- б) арбітражним судом;
- в) міжнародним комерційним арбітражним судом при ТПП України;
- г) міжнародною арбітражною комісією при ТПП України.

16. Моментом здійснення імпорту є:

- а) момент перетину товаром митного кордону України;
- б) момент переходу права власності на товар;
- в) момент перетину товаром митного кордону України або момент переходу права власності на товар.

17. Митна вартість товарів, що експортуються з України, визначається:

- а) на основі віднімання вартості;
- б) за ціною угоди щодо товарів, які ввозяться;
- в) за ціною угоди щодо подібних товарів;
- г) за ціною угоди щодо ідентичних товарів;
- д) на основі ціни, яка була фактично сплачена або підлягає сплаті на момент перетинання товарами митного кордону.

18. Простий вексель – це:

- а) зобов'язання векселедавця здійснити платіж векселедержателю у визначений термін у визначеному місці;

- б) зобов'язання векселедавця здійснити платіж певної суми коштів векселедержателю у визначений термін;
- в) зобов'язання векселедавця здійснити платіж векселедержателю у визначеному місці.

19. Усі митні платежі нараховуються відповідно до:

- а) купівельної спроможності товару;
- б) біржової вартості товару;
- в) митної вартості товару;
- г) ринкової вартості товару.

20. Які надходження в іноземній валюті підлягають обов'язковому продажу?

- а) надходження в іноземній валюті від здійснення експортних операцій;
- б) кошти в конвертованій валюті, придбані на міжбанківському валютному ринку України;
- в) кошти в іноземній валюті, одержані фізичними особами резидентами, включаючи оплату праці;
- г) кошти в іноземній валюті, що належать дипломатичним, консульським, торговельним представництвам України.

21. Яким способом може заповнюватися чек?

- в) виключно від руки;
- б) як від руки, так і за допомогою технічних засобів;
- а) виключно за допомогою технічних засобів.

22. Простий вексель на сплату ввізного мита в разі ввезення давальницької сировини на територію України видається строком на:

- а) не більш як 30 календарних днів;
- б) не більш як 60 календарних днів;
- в) не більш як 90 календарних днів.

23. Розмір акцизного збору розраховується з врахуванням суми:

- а) мита, митних зборів, ПДВ;
- б) мита, митних зборів, акцизного збору;
- в) митної вартості і митних зборів.

24. Переміщення товарів, виготовлених за межами України, через територію України без будь-якого використання цих товарів на даній території – це:

- а) реімпорт товару;
- б) реекспорт товару;
- в) транзит товару.

25. Реімпорт передбачає

- а) ввезення в країну раніше вивезених за кордон товарів, які не зазнали там переробки і були експортовані на термін не більше 1-го року та використовувались з метою отримання прибутку;
- б) ввезення в країну раніше вивезених за кордон товарів, які не зазнали там переробки і були експортовані на термін не більше 1-го року;
- в) вивезення з країни раніше ввезених з-за кордону товарів, які не зазнали там переробки і були експортовані на термін не більше 1-го року та використовувались з метою отримання прибутку.

26. Назвіть основний документ, який використовується для декларування товарів і транспортних засобів?

- а) Зовнішньоекономічний договір.
- б) Вантажна митна декларація.
- в) Товаросупроводжувальні документи.
- г) Дозвіл Державної служби експортного контролю.

27. Порухення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності України строків ввезення товарів, що імпортуються за бартерним контрактом, тягне за собою стягнення пені за кожний день прострочення у розмірі:

- а) 0,3 відсотка вартості недержаних товарів (робіт, послуг);
- б) 0,5 відсотка вартості недержаних товарів (робіт, послуг);
- в) 0,7 відсотка вартості недержаних товарів (робіт, послуг).
- г) розмір пені встановлюється НБУ.

28. Назвіть істотні умови зовнішньоекономічного договору (контракту)?

- а) базисні умови поставки товарів;
- б) предмет договору, ціна та вартість товару, штрафні санкції;
- в) упакування та маркування;
- г) страхування;
- д) форс-мажорні обставини;

29. Форма зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу об'єкта нерухомості визначається:

- а) правом місця укладення договору;
- б) правом місця знаходження нерухомості;
- в) правом місця знаходження продавця.

30. До основних способів забезпечення виконання умов контракту належать:

- а) гарантія;
- б) порука;
- в) застава;
- г) страхування комерційних ризиків;
- д) валютне застереження.

31. Який порядок реєстрації зовнішньоекономічного договору (контракту)?

- а) для реєстрації контракту обов'язкова наявність товару, не встановлено обмежень щодо обсягу угод, контракт реєструється після його укладення;
- б) для реєстрації контракту не обов'язкова наявність товару, встановлено обмеження щодо обсягу угод, контракт реєструється до його укладення;
- в) для реєстрації контракту не обов'язкова наявність товару, не встановлено обмежень щодо обсягу угод, контракт реєструється після його укладення.

32. Спеціальні санкції у сфері зовнішньоекономічної діяльності - це:

- а) позбавлення права на застосування режиму найбільшого торгівлі.
- б) тимчасове зупинення зовнішньоекономічної діяльності.
- г) застосування до конкретних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних суб'єктів господарської діяльності індивідуального режиму ліцензування.

33. У якій формі можуть здійснюватися іноземні інвестиції на території України?

- а) Будь-якого рухомого і нерухомого майна та пов'язаних з ними майнових прав.

- б) Акцій, облігацій, виражених у неконвертованій валюті за їх ринковою вартістю.
- в) Грошових вимог та права вимоги до виконання договірних зобов'язань.
- г) Права на винаходи, авторських прав.

34. Яка із форм іноземного інвестування найбільш поширена в Україні?

- а) Підприємства, що повністю належать іноземним інвесторам.
- б) Спільне підприємництво.
- в) Виробнича кооперація без створення юридичної особи.
- г) Виробнича кооперація зі створенням юридичної особи.

35. Майно, що ввозиться в Україну як внесок іноземного інвестора до статутного фонду підприємства:

- а) Звільняється від сплати мита.
- б) Обкладається митом за повною ставкою.
- в) Обкладається митом за пільговою ставкою.
- г) Обкладається преференціями.

36. Назвіть основні гарантії, що надані іноземним інвесторам законодавством України:

- а) іноземні інвестиції не підлягають націоналізації.
- б) при зміні умов захисту інвестицій застосовується законодавство, чинне на момент реєстрації інвестиції протягом 5 років.
- в) повернення інвестицій та отриманих доходів впродовж 5 місяців у разі припинення інвестиційної діяльності.
- г) іноземним інвесторам гарантується безперешкодний переказ закордон доходів.

37. У якому році був прийнятий Закон України «Про режим іноземного інвестування»?

- а) 1996 р.
- б) 1992 р.
- в) 1992 р.

38. Які з наведених пільг застосовуються стосовно спільних підприємств?

- а) Звільняється від ввізного мита внесок іноземної інвестиції у статутний фонд.
- б) Застосовується норм прискореної амортизації машин та обладнання.
- в) Звільняється від податку на додану вартість.
- г) Звільняється від сплати місцевих податків.

39. Чи поширюється ліцензування і квотування на експорт продукції, що повністю вироблена на підприємстві з іноземними інвестиціями?

- а) Не поширюється режим ліцензування і квотування.
- б) Поширюється режим ліцензування і квотування.
- в) Не поширюється режим ліцензування.
- г) Не поширюється режим квотування.

40. Який із режимів застосовується для іноземних інвесторів на території України?

- а) Національний.
- б) Недискримінаційний.
- в) Спеціальний.
- г) Режим найбільшого сприяння.

41. Яке із перелічених визначень відповідає поняттю «підприємство з іноземними інвестиціями»?

- а) Підприємство створене на основі законодавства України з іноземними інвестиціями, розмір яких становить не менше 10% у статутному фонді підприємства.
- б) Підприємство, засновником якого є іноземний інвестор.
- в) Підприємство, створене за законами іноземних держав, але функціонує на території України.
- г) Підприємство, засновником якого є фізична особа, що постійно проживає в іноземній державі.

42. В якому випадку припиняється діяльність підприємства з іноземними інвестиціями?

- а) У випадку закінчення терміну дії договору про заснування підприємства, за рішенням власників, за рішенням суду.
- б) Відповідно до рішення органів державного управління.
- в) Відповідно до рішення податкових органів.
- г) За рішенням власників підприємства.

43. Який правовий режим встановлюється на території вільних економічних зон для іноземного інвестора?

- а) Національний режим.
- б) Режим найбільшого сприяння.
- в) Спеціальний режим.

44. Що може бути предметом іноземних інвестицій?

- а) Рухоме і нерухоме майно та пов'язані з ним майнові права;
- б) Право інтелектуальної власності;
- в) Право на здійснення господарської діяльності; конвертована іноземна валюта; валюта України; цінні папери та корпоративні права; грошові вимоги та права на них
- б) створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам; придбання не забороненого законами України рухомого і нерухомого майна; придбання прав на користування землею та використання природних ресурсів на території України

45. Структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності – це:

- а) Іноземні представництва.
- б) Спільні підприємства.
- в) Дочірні підприємства.
- г) Підприємства з іноземним капіталом.

46. На рівні підприємства під економічною ефективністю зовнішньоторговельних операцій розуміють:

- а) збільшення доходу від зовнішньоторговельних операцій;
- б) економію національної праці, що досягається участю в зовнішньоторговельному обміні;
- в) різницю між валютним доходом за експорт продукції та повними витратами підприємства на експорт продукції.

47. Інтегральний економічний ефект ЗЕД визначається як:

- а) сумарна рентабельність всіх експортних та імпорتنих угод;
- б) сума економічної ефективності експорту та імпорту товарів;
- в) сума економічних ефектів по всіх експортних та імпорتنих угодах.

48. Спільне підприємництво в Україні – це діяльність підприємства, заснована на:

- а) основі об'єднання майна різних власників;
- б) загальнодержавній власності;
- в) власності та праці окремих громадян.

49. Яка із перелічених форм є найбільш поширеною формою здійснення іноземних інвестицій на території України?

- а). Підприємства, що повністю належать іноземним інвесторам.
- б). Спільні підприємства.
- 3. Виробнича кооперація без створення юридичної особи.
- 4. Виробнича кооперація зі створенням юридичної особи.

50. Економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності – це:

- а) Економічна категорія, що відображає сукупний ефект від зовнішньоекономічної діяльності, виражений економією суспільної праці та зростання продуктивності від участі у міжнародному поділі праці.
- б) Економічна категорія, що відображає здатність суб'єкта господарювання до адекватного всебічного інтегрування у зовнішньоекономічне середовище.
- в) Економічний ефект, який отримує країна, що бере участь у зовнішній торгівлі.
- г) Економічна категорія, що відображає врахування системного ефекту в економічному та інноваційному аспектах.

ЛІТЕРАТУРА

1. Амеліна І.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. / Амеліна І.В., Попова Т.Л., Владимиров С.В. – К. : ЦУЛ, 2013. – 256 с.
2. Аналіз системи страхування ЗЕД в Україні. Роль страхування в ЗЕД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stud24.ru/insurance/analz-sistemi-strahuvannya-zed-v/485674-1888627-page2.html> (07.10.2013).
3. Андрійчук Ф.Ю. Експортні кредитні агентства у фінансуванні зовнішньої торгівлі за умов кризи / Ф.Ю. Андрійчук // АгроСвіт. – 2010. – № 20. – С. 41-45.
4. Антонов Х. М. Миртовая валютная система й международные расчеты / Х.М. Антонов. – М.: Финансы, 2000. – 260 с.
5. Багрова І. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств / І.В. Багрова. – К.: ЦНЛ, 2004. – 580 с.
6. Багрова І. В. Міжнародна економічна діяльність України / І.В. Багрова, О.О. Гетьман, В.Є. Власик. – К. : ЦНЛ, 2004. – 384 с.
7. Белінська Я.В. Державна підтримка експорту: зарубіжний досвід та уроки для України / Я.В.Белінська // Стратегічні пріоритети. – 2011. – № 3(8). – С. 120-131.
8. Бестужева С.В. Міжнародна економічна діяльність України: [навч. посіб.] / С.В. Бестужева. – Х.: ХНЕУ, 2010. – 210 с.
9. Бліхар М. М. Реформування митно-тарифної політики України з використанням досвіду країн ЦСЄ в контексті вступу до СОТ / М.М. Бліхар // Зовнішня торгівля: Право та економіка. – 2008. – № 2 (37). – С. 56–60.
10. Боринець С. Я. Міжнародні валютно – фінансові відносини: Підручник / С.Я. Боринець. – К.: Знання, 1999. – 305 с.
11. Боринець С. Я. Міжнародні фінанси / С.Я. Боринець. – К.: Знання-Прес, 2002. – 311 с.
12. Бровкова Е.Г., Внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие / Е.ГШ. Бровкова, И.П. Продиус, Г.М. Дроздова. – К.: Сирич, 2006. – 194 с.
13. Бутинець Ф. Ф. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Підручник / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир.: ПП Рута, 2001. – 544 с.
14. Бутко М. Державне регулювання як інструмент підвищення конкурентоспроможності регіонів / М. Бутко, Л. Подоляк // Економіка України. – 2007. – № 6. – С. 36–44.
15. Вічевич А. М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності / А.М. Вічевич, О.В. Максимець. – Львів.: Афіна, 2004. – 140 с.
16. Воронкова А.Е. Міжнародні економічні організації: [навч. посіб.] / А.Е. Воронкова, Л.В. Єрохіна, Л.І. Рябенко. – К.:ВД «Професіонал», 2006. – 352 с.
17. Герчикова И. Н. Международное коммерческое дело / Герчикова И.Н. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 671 с.

18. Горін Н.В. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. / Н.В. Горін. – К. : Знання, 2008. – 330 с.
19. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: навч. посібник / О.П.Гребельник; Київський держ. торговельно- економічний ун-т. – К.:КДТЕУ, 2006. – 76с.
20. Гребельник О. П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: підручник / О. П. Гребельник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 696 с.
21. Гузенко Г.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: сутність, економічні механізми її розбудови, особливості / Г.М. Гузенко, Ю.О. Гайдученко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2013. – № 3 (14) – С. 72-88.
22. Дворніков М. Є. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник / М.Є.Дворніков; Вінницький держ. технічний ун-т. – Вінниця: ВДТУ, 2001. – 155с.
23. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. / М.І. Дідківський. – К.: Знання, 2006. – 462 с.
24. Дмитриченко М.Ф. Основи теорії транспортних процесів і систем: навч. посібник для ВНЗ / М.Ф. Дмитриченко, Л.Ю. Яцківський, С.В. Ширяєва, В.З. Докуніхін. – Видавничий дом «Слово», 2009. – 336 с.
25. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: навчальний посібник / Г.М. Дроздова. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 247 с.
26. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навч.посібник / Г.М. Дроздова. – К.: ЦУЛ, 2002. – 172 с.
27. Дэниэлс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. Пер. с англ., 6-е изд. – М.: «Дело Лтд», 1994. – С. 6.
28. Єгоров О. Б. Митна економіка (Україна – СОТ – ЄС) : посіб. / О. Б. Єгоров. – О. : ПЛАСКЕ ЗАТ, 2005. – 226 с.
29. Економіко-правовий механізм ЗЕД в контексті міжнародної інтеграції України: [монографія] / [Л.В. Батченко, О.О. Ашурков, Д.Є. Висоцький та ін.]. – Донецьк: ВІК, 2009. – 378 с.
30. Жук М. В. Комерційні відносини України: розвиток експортного потенціалу: Підручник / М.В. Жук. – Чернівці: Рута, 2004. – 352 с.
31. Закон України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну» від 22.12.1998 р. № 332 // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 11. – Ст. 78. – (Зі змін та допов.).
32. Закон України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» від 22.12.1998 р. № 330 // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 9 – 10. – Ст. 65. – (Зі змін та допов.).
33. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. № 960–ХІІ // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. – № 29. – Ст. 377. – (Зі змін. та допов.).
34. Закон України «Про Митний тариф України» від 05.04.2001 р.

№ 2371–III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 24. – Ст. 125.

35. Закон України «Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах» в редакції від 04.10.2001 р. № 2761 // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 6. – Ст. 40.

36. Закон України «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності» від 23.12.1998 р. № 351 // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 5 – 6. – Ст. 44.

37. Закон України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків» від 16.07.1999 р. № 991 // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 40. – Ст. 363.

38. Закон України «Про спеціальні економічні зони та спеціальний режим інвестиційної діяльності в Донецькій області» від 24.12.1998 р. № 356 // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 7. – Ст. 50.

39. Зінов'єв Ф.В. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності / Ф.В. Зінов'єв, Ю.В. Цьомик // Держава та регіони. – 2007. – № 2. – С. 106–108.

40. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств / І. В. Багорова, Н.І. Редіна, В.Є. Власик та ін.; за ред. І. В. Багрової. – К.: ЦНЛ, 2004. – 580 с.

41. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навчальний посібник / Козак Ю.Г., Логвінова Н.С. та ін.; за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, М.А. Зайця. – 4-те вид., перероб. та доп. – К.: Освіта України, 2012. – 272 с.

42. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підруч. / Багорова І.В., Редіна Н.І., Власюк В.Є., Гетьман О.О.; За ред. Багрової І.В.; Дніпропетр. держ. фінансово-екон. ін-т. – Донецьк, 2011– 584с.

43. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. / О.В. Шкурупій, В.В. Гончаренко, І.А. Артеменко та ін. – К.: ЦУЛ, 2012. – 248 с.

44. Зовнішньоекономічна діяльність: теорія і практика сучасного менеджменту / Л.В. Батченко, Г.М. Дроздова, В.В. Дятлова, О.Г. Ткаченко, Т.В. Семенова / Донецький держ. ун-т управління. – Донецьк: Норд-Прес, 2005. – 244 с.

45. Кириченко О. І. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності / О.І. Кириченко, І.М. Кавас. – К.: Фінансист, 2000. – 653 с.

46. Кириченко О.А Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: [навч. посіб.] / Кириченко О.А., Панченко Є.Г., Шевчук В.А. – К.: Знання, 2008. – 384 с.

47. Кобельчук Н.М. Перспективи розвитку експортного потенціалу промислового регіону / Н.М. Кобельчук // Держава та регіони. – 2010. – № 4. – С. 89–92.

48. Козак Ю. Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств / Ю.Г. Козак. – К.: ЦНЛ, 2006. – 420 с.

49. Козак Ю. Г. Основи міжнародної торгівлі / Ю.Г. Козак, Н.С. Логвишова. – К.: ЦНЛ, 2005. – 656 с.

50. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. /

- Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. – [7-е вид., стер.]. – К.: Знання, 2008. — 406 с.
51. Коломієць І. Ф. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства в процесі його інтернаціоналізації: монографія / І.Ф. Коломієць / Ін – т регіон. досліджень НАН України. – Львів, 2004. – 247 с.
 52. Кредісов А. І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю / А.І. Кредісов. – К: ТОВ ВІРА – Р, 1998. – 448 с.
 53. Лебедь І. Г. Економічні передумови формування механізмів стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю в Україні. /І.Г. Лебедь // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2011. – №2. – С. 106-110.
 54. Лебедь І. Г. Модифікація механізмів стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю в умовах викликів глобального середовища / І.Г. Лебедь // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право) – 2011. – №3. – С. 137-144.
 55. Лисенко Ю. М. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності / Ю.М. Лисенко, І.В. Педь. – К.: Зовнішня торгівля, 2004. – 200 с.
 56. Ложачевська О. Характеристика транспортної галузі України / О. Ложачевська // Економіст. – 2002. – № 19. – С. 42-45.
 57. Лук'яненко Д.Г. Міжнародна економіка / Д.Г. Лук'яненко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 560 с.
 58. Любива Ю. В. Місце та роль фіскальної функції серед інших функцій митних органів / Ю. В. Любива // Вісник АМСУ. – 2009. – № 1 – С. 94– 97.
 59. Мазаракі А.А. Міжнародний маркетинг : [підручник] / А.А. Мазаракі, Т.І. Чаюн, Т.М. Мельник / за ред. А.А. Мазаракі. – К.: Київ. держ. торг.- екон. ун-т, 2000. – 306 с.
 60. Майєр Дж. Міжнародне середовище бізнесу: конкуренція та регулювання у глобальній економіці : пер. з англ. / Майєр Дж., Олесневич Д. – К. : Либідь, 2002. – 703 с.
 61. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга / М. Мак-Дональд. – СПб. : Издательство „Питер”, 2000. – 320 с.
 62. Макогон Ю. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : [навч. посіб.] / Ю. Макогон, В. Рижиков, С. Касьянюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 423 с.
 63. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник / Под ред. Л. Н. Красавиной. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2000. — С. 180—211.
 64. Мельник Т. М. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції: монографія / Т. М. Мельник. – К. : Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2007. – 396 с.
 65. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності / [под ред. В.Д. Рогожина]. – Х.: ХНЕУ, 2006. – 196 с.
 66. Міжнародний менеджмент: навч. посіб. / Білозубенко В.С., Озаріна О.В., Семенов А.А.; за ред. проф. О.Б. Чернеги. – К.: Центр

навчальної літератури, 2006. – 592 с.

67. Митний кодекс України від 11.07.2002 р. № 92-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2002. – N 38–39. – Ст. 288.

68. Пашко П. В. Митна політика та митна безпека України / П. В. Пашко // Фінанси України. – 2006. – № 1. – С. 74–86.

69. *Пebro M.* Международные экономические, валютные и финансовые отношения: Пер. с франц. / Общ. ред. Н. С. Бабинцевой. – М.: Прогресс: Универс, 1994. – 496 с..

70. Пісьмаченко Л. Митно-тарифне регулювання як засіб захисту економічних інтересів держави у сфері зовнішньої торгівлі / Л. Пісьмаченко // Економіка та держава: міжнародний науково-практичний журнал. – 2007. – № 12. – С. 49–52.

71. Нагорнова О. Стратегічний розвиток транскордонного співробітництва в системі державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності / Олена Нагорнова, Сергій Ожема // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – Львів, 2010. – Випуск 44. – С. 518–523.

72. Науменко Е. Формирование стратегии управления устойчивым развитием внешнеэкономической деятельности предприятия / Е. Науменко // Международная экономика. – 2008. – № 7. – С. 45–47.

73. Новіков А.М. Вдосконалення транспортного сполучення через державний кордон України / А.М. Ноавков, Ю.С. Пащенко. – К., 2001. – 210 с.

74. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: підручник / В.Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.

75. Ожема С. Концептуальні питання стратегічного розвитку зовнішньоекономічної діяльності в системі державного регулювання / Сергій Ожема // Сталий розвиток економіки : Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – Хмельницький : ІЕТП, 2011. – Випуск 4 (7). – С. 37–39.

76. Ожема С. Сучасні підходи до визначення стратегічних напрямків розвитку зовнішньоекономічної діяльності регіону / Сергій Ожема // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. Випуск 250 : в 9 т. Т. VI. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – С. 1402–1408.

77. Основи зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. / [А.Е. Воронкова, В.Г. Лежешкокова, О.О. Свірідова, Ю.С. Погорелов]. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2010. – 320 с.

78. Оцінка і страхування ризиків при здійсненні ЗЕД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ref.rushkolnik.ru/v70411/?page=5> .

79. Панченко Є. Г. Міжнародний менеджмент : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисциплін / Є. Г. Панченко. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 468 с.

80. Пащенко Ю.Є. Транспортно-дорожній комплекс України в процесах міжнародної інтеграції: монографія / Ю.Є. Пащенко, О.І. Никифорук. – Ніжин, ТОВ «Вид-во «Аспект- Поліграф», 2008. – 192 с.

81. Пельтек А.В. Формування механізму державного регулювання зовнішньоекономічною діяльністю в регіоні / А.В. Пельтек // Економіка та

держава. – 2009. – №4. – С. 83–86.

82. Пивоваров С.Э. Международный менеджмент / С.Э. Пивоваров, Л.С. Тарасевич, А.И. Майзель. 3-е изд. – СПб, 2005. – 656 с.

83. Портер М. Е. Международная конкуренция. Пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1993. – 412 с.

84. Портер М. Е. Стратегія конкуренції. Пер. з англ. – К: Основи, 1998. – 316 с.

85. Правові основи зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. / [за ред. Л. С. Сміяна]. – К.: КНТ, 2008. – 414 с.

86. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учеб. / Е.Ф. Прокушев. – М.: «Дашков и К», 2006. – 488 с.

87. Развитие внешнеэкономической деятельности в условиях глобализации: монография / [под общ. ред. В.И. Крамаренко]. – Симферополь: Таврия, 2006. – 282 с.

88. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні : навч. посіб. / за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К. : нац. торг.- екон. ун-т, 2003. – 272 с.

89. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності України у процесі приєднання до світової організації торгівлі : [монографія] / В.М. Гончаров, А.В. Сбітнєв, І.О. Кірнос, О.І. Черниш. – Донецьк: Вік, 2004. – 225 с.

90. Рикардо Д. Сочинения. – Т.І. Аналитическая основа принятия управленческих решений / Д. Рикардо. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 206 с.

91. Robert Grosse, Duane Kujawa. International business. Theory and managerial applications. Irwin. Homewood, Illinois, 1988. – р. 6.

92. Романенко К.М. Державний маркетинг як механізм максимізації соціальної ефективності державного управління / К.М. Романенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 10. – С.85–88.

93. Романів К.М. Іноземні інвестиції – ресурс економічного зростання регіон та Україна в цілому // Держава та регіони. – 2007. – №1. – С.402-405.

94. Романчиков В.І. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. / В.І. Романчиков, І.О. Романенко. – К.: ЦНЛ, 2008. – 256 с.

95. Рудаков А.П. Страхование внешнеэкономической деятельности: [учебное пособие] / А.П. Рудаков. – М.: АТиСО, 2008. – 288 с.

96. Руденко Л. В. Розрахункові та кредитні операції у зовнішньоекономічній діяльності підприємства / Л.В. Руденко. – К.: Лібра, 2002. – 304 с.

97. Рум'янцев А.П. Зовнішньоекономічна діяльність / А.П. Рум'янцев, Н.С. Рум'янцева. – К. : ЦНЛ, 2004. – 377 с.

98. Савлук М. І. Міжнародні розрахунки та валютні операції / М.І. Савлук. – К.: КНЕУ, 2002. – 392 с.

99. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1962. – Т. I. – 684 с.

100. Соколенко Л. М. Зовнішньоекономічна діяльність: організація та документальне оформлення / Л.М.Соколенко. – Харків.: – Фактор, 2001. – 176 с.
101. Справочник директора підприємства / Под. ред. М.Г. Лапусты. 4-е изд., испр., измен, и дол. – М.: ИНФРА-М, 2000. – С. 518.
102. Темиргалієв Р.І. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в регіоні / Р.І. Темиргалієв // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 10. – С. 58–60.
103. Терещенко С. Основи митного законодавства України: Питання теорії та практики ЗЕД / С. Терещенко. – К.: АТ Август, 2001. – 422 с.
104. Тибінь А.М. Сутність і класифікація економічного ризику в зовнішньоекономічній діяльності підприємств / А.М. Тибінь, І.І. Вербіцька // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 138–142.
105. Тюріна Н. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств [Текст]: навч. посіб. / Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацка. – К.: ЦУЛ, 2013. – 408 с.
106. Управління зовнішньоекономічною діяльністю : навч. посіб. / за заг. ред. А. І. Кредісова 2-ге вид., випр. і доп. – К. : ВІРА-Р, 2002. – 552 с.
107. Фомішин С.В. Міжнародні економічні відносини: [навч. посіб.] / С.В. Фомішин, Ю.В. Колесник. – Л.: Новий Світ–2000, 2010. – 356 с.
108. Хасбулатов Р. И. Внешнеэкономическая деятельность предприятия / Р.И. Хасбулатов, В.М. Попова. – М.: Международные отношения, 2001. – 544 с.
109. Циганкова Т. М. Міжнародний маркетинг: теоретичні моделі та бізнес-технології / Т.М.Циганкова. – К.:КНЕУ, 2004. – 396 с.
110. Циганкова Т. М. Міжнародна торгівля: Навч. Посібник / Т.М. Циганкова, Л.П. Петрашко, Т.В. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2002. – 448 с.
111. Часовський С.А. Міжнародна економічна діяльність регіону : глобалізаційний аспект: монографія / С.А. Часовський. – Харків: АдвАтм, 2010. – 200 с.
112. Чувардинський О.Г. Зовнішня політика України в умовах світової економічної інтеграції й глобалізації / О.Г. Чувардинський. – К.: Лібра, 2008. – 469 с.
113. Шевченко Л.В. Напрями розвитку законодавчої бази механізму державного управління українських зовнішньоекономічних відносин / Л.В. Шевченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 23. – С.139–141.
114. Щелкунов В.І. Маркетингова стратегія реалізації експортного потенціалу української економіки / В.І.Щелкунов // Фінанси України. – 2009. – № 9. – С. 77-82.
115. Яхно Т.П. Міжнародний менеджмент: навч. посіб. / Т.П. Яхно, І.А. Лапшина. – Львів : „Компакт-ЛВ”, 2005. – 304 с.

