МІЖРЕГІОНАЛЬНА
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

МАУП

ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Навчальний посібник

За редакцією доктора економічних наук,
професора І. І. Дахна

Київ
ДП «Видавничий дім «Персонал»
2009

ББК 65.9(4УКР)298я73
О75

Автори: *І. І. Дахно* (передм., розд. 1, 2 (у співавт.), 11 (у співавт.), тести); *В. В. Кобржицький* (розд. 3–5); *В. М. Куценко* (розд. 10); *Л. М. Романійко* (розд. 2, 11 (у співавт.); *С. І. Ткаленко* (розд. 6–9)

Рецензенти: *О. В. Куроченко*, д-р екон. наук, проф.
Ю. М. Бажал, д-р екон. наук, проф.
Г. К. Яловий, д-р екон. наук, проф.

Схвалено Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом (протокол № 9 від 25.10.06)

Основи зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / О75 І. І. Дахно, В. В. Кобржицький, В. М. Куценко та ін.; за ред. І. І. Дахна. — К. : ДП «Вид. дім «Персонал», 2009. — 316 с. — Бібліогр. : с. 309–311.

ISBN 978-966-608-797-6

У пропонованому навчальному посібнику висвітлено основні засади зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів підприємництва України. Посібник можна використовувати при вивченні однойменного курсу, а також інших дисциплін, зокрема "Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності", "Міжнародні економічні відносини", "Міжнародна торгівля", "Право зовнішньоекономічної діяльності" та ін.

Для студентів вищих навчальних закладів, а також для всіх, хто цікавиться питаннями зовнішньоекономічної діяльності.

ББК 65.9(4УКР)298я73+
+65.298я73

© І. І. Дахно, В. В. Кобржицький, В. М. Куценко та ін., 2009
© Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП), 2009

ISBN 978-966-608-797-6

© ДП «Видавничий дім «Персонал», 2009

ПЕРЕДМОВА

Українська економіка поступово набуває економічних змін, які передусім зумовлені спільними соціально-економічними процесами світової економіки. Країна створює сучасне ринкове господарство, поступово і наполегливо прагне до світових альянсів. В умовах виходу економіки України з кризового стану надзвичайно важливого значення набуває активізація зовнішньоторговельних і міжнародних фінансових зв'язків, оскільки без цього неможливо здійснити прогресивні структурні зрушення в економіці, підвищити конкурентоспроможність та забезпечити сталий соціально-економічний розвиток держави. Кожна держава, здійснюючи власну зовнішньоекономічну політику і розвиваючи свою економіку, водночас вступає в міжнародні відносини з іншими країнами.

Зовнішньоекономічна діяльність здійснюється на принципах добровільного вступу суб'єктів у зовнішньоекономічні відносини у будь-яких формах, не заборонених законодавством, та рівності суб'єктів перед законом. На рівні державних органів влади та управління зовнішньоекономічна діяльність спрямована на визначення міждержавних засад співробітництва, створення правових і торговельно-політичних механізмів, які стимулюють розвиток і зростання ефективності економічних зв'язків.

На сучасному етапі ефективність будь-якої діяльності залежить від компетентності й досвідченості менеджерів усіх рівнів, їх творчої активності, глибоких знань законодавчої бази і соціальних аспектів господарювання. Зовнішньоекономічні відносини в умовах істотного розширення та активізації міжнародних зв'язків перестали бути монополією держави. Нині це важливий предмет навчальних курсів юридичних і економічних навчальних закладів.

Вимоги сучасного економічного розвитку спонукали авторів написати цей навчальний посібник. Мета його — дати студентам ґрунтовні знання з основних аспектів зовнішньоекономічної діяльності, а також сформувати практичні навички вирішення повсякденних проблем зовнішньоекономічного менеджменту. Посібник створено науковцями, які працюють у Міжрегіональній Академії управління персоналом.

Протягом першого семестру на першому курсі майбутнім менеджерам викладається дисципліна «Вступ до спеціальності “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”». На четвертому курсі студенти вивчають “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємств”. Це досить велика навчальна дисципліна. Наприкінці четвертого року навчання студенти проходять виробничу практику. Після неї складають два державних іспити — комплексний і спеціальний та отримують диплом бакалавра.

Під час навчання в магістратурі вивчається дисципліна “Актуальні проблеми менеджменту зовнішньоекономічної діяльності”. Отже, враховуючи серйозну правничу підготовку студентів та викладання їм трьох дисциплін з менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, постало питання про те, щоб у процесі викладання дисципліни “Основи зовнішньоекономічної діяльності” не повторювати те, що студенти знають з інших дисциплін, що стосуються менеджменту зовнішньоекономічної діяльності. У процесі вивчення дисципліни “Основи зовнішньоекономічної діяльності” увагу слід звернути саме на її правові засади.

Пропонований посібник має навчальне і практичне спрямування. Матеріал у ньому викладено за принципом: кожній дисципліні — свої аспекти.

Авторський колектив сподівається, що пропонований матеріал допоможе студентам здобути ґрунтовні знання.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності в колишньому СРСР.
- Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.
- Глосарій термінів Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність".
- Офіційний вісник України.
- Офіційні статистичні щорічники України.

1.1. Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності в колишньому СРСР

Для кращого розуміння сучасної правової бази зовнішньоекономічної діяльності України доцільно поінформувати читача про правову спадщину у цій сфері, яка дісталася від колишнього СРСР. Обсяг і мета пропонованого навчального посібника не дають змогу детально проаналізувати еволюцію законодавчої бази СРСР, тому далі у тексті цього розділу буде подано назви, номери та дати ухвалення відповідних нормативних і методичних документів. Якщо буде потреба, то читачі самостійно ознайомляться з відповідними актами.

Московське видавництво "Правда" 1988 р. опублікувало збірник документів "Механизм внешнеэкономической деятельности". Він вважався додатком до щотижневика ЦК КПРС "Экономическая газета". Збірник містив такі документи:

1. "Про заходи щодо удосконалення управління зовнішньоекономічними зв'язками". Постанова Центрального комітету КПРС і Ради Міністрів СРСР від 19 серпня 1986 р. № 991.

2. “Про заходи щодо удосконалення управління економічним і науково-технічним співробітництвом з соціалістичними країнами”. Постанова ЦК КПРС і Ради Міністрів СРСР від 19 серпня 1986 р. № 992.

3. “Про затвердження положень про госпрозрахункові зовнішньоторговельні організації (об’єднання) і Типового положення про госпрозрахункову зовнішньоторговельну фірму науково-виробничого, виробничого об’єднання, підприємства, організації”. Постанова Ради Міністрів СРСР від 22 грудня 1986 р. № 1526.

4. “Про питання, пов’язані із створенням на території СРСР і діяльністю спільних підприємств, міжнародних об’єднань і організацій за участю радянських та іноземних організацій, фірм і органів управління”. Указ Президії Верховної Ради СРСР від 13 січня 1987 р.

5. “Про порядок створення на території СРСР і діяльності спільних підприємств, міжнародних об’єднань і організацій СРСР та інших країн-членів РЕВ.” Постанова Ради Міністрів СРСР від 13 січня 1987 р. № 48.

6. “Про порядок створення на території СРСР і діяльності спільних підприємств за участю радянських організацій і фірм капіталістичних країн та країн, що розвиваються”. Постанова Ради Міністрів СРСР від 13 січня 1987 р. № 49.

7. “Про порядок пропуску через державний кордон СРСР товарів та іншого майна при здійсненні прямих зв’язків об’єднань, підприємств і організацій інших соціалістичних країн і діяльності спільних підприємств, міжнародних об’єднань і організацій СРСР та цих країн”. Постанова Ради Міністрів СРСР від 27 червня 1987 р. № 718.

8. “Про порядок передачі і одержання документації, що містить винаходи і “ноу-хау”, радянськими об’єднаннями, підприємствами і організаціями при здійсненні нових організаційних форм співробітництва з підприємствами і організаціями інших країн-членів РЕВ”. Постанова Ради Міністрів СРСР від 27 липня 1987 р. № 846.

9. “Про додаткові заходи щодо удосконалення зовнішньоекономічної діяльності в умовах господарювання”. Постанова ЦК КПРС і Ради Міністрів СРСР від 17 вересня 1987 р. № 1074.

10. “Про заходи щодо забезпечення перебудови механізму багатостороннього співробітництва, соціалістичної економічної інтеграції і діяльністю РЕВ, передбачених рішенням 43-го (позачергового) засідання сесії Ради економічної взаємодопомоги”. Постанова ЦК КПРС і Ради Міністрів СРСР від 24 жовтня 1987 р. № 1204.

11. “Про діяльність асоціацій ділового співробітництва із зарубіжними країнами”. Постанова Ради Міністрів СРСР від 27 січня 1988 р. № 109.

12. “Про заходи щодо докорінної перебудови організації зовнішньоекономічної реклами”. Постанова ЦК КПРС і Ради Міністрів СРСР від 6 лютого 1988 р. № 179.

13. “Про заходи щодо забезпечення підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів для зовнішньоекономічної діяльності”. Постанова ЦК КПРС і Ради Міністрів СРСР від 11 лютого 1988 р. № 198.

14. “Про організацію гуртової торгівлі продукцією виробничотехнічного призначення за перевідні карбованці”. Постанова Ради Міністрів СРСР від 4 лютого 1988 р. № 167.

15. “Порядок здійснення об’єднаннями, підприємствами і організаціями СРСР прямих виробничих і науково-технічних зв’язків з підприємствами і організаціями інших країн-членів РЕВ”. Затверджено Державною зовнішньоекономічною комісією 30 грудня 1986 р., зі змінами від 10 липня 1987 р.

16. “Примірний статут всесоюзної госпрозрахункової зовнішньоторговельної організації (об’єднання) міністерства, відомства”. Схвалено Державною зовнішньоекономічною комісією 30 грудня 1986 р.

17. Примірна угода про створення і діяльність радянсько-_____ спільного підприємства.

18. Примірний статут радянсько-_____ спільного підприємства.

19. Примірна угода про створення і діяльність радянсько-_____ міжнародного об’єднання.

20. Примірний статут радянсько-_____ міжнародного об’єднання.

21. Примірна угода про створення і діяльність радянсько-_____ спільної організації.

22. Примірний статут радянсько-_____ спільної організації.

23. “Інструкція про порядок реєстрації спільних підприємств, міжнародних об’єднань і організацій, створюваних на території СРСР за участю радянських та іноземних організацій, фірм і органів управління”. Затверджено Міністерством фінансів СРСР 24 листопада 1987 р.

24. “Про ведення обліку і звітності на спільних підприємствах, в міжнародних об’єднаннях і організаціях, створюваних на території

СРСР". Лист Міністерства фінансів СРСР і Центрального статистичного управління від 27 лютого 1987 р.

25. "Про уточнення порядку ведення обліку і звітності на спільних підприємствах, в міжнародних об'єднаннях і організаціях, створюваних на території СРСР". Лист Міністерства фінансів СРСР державного комітету статистики СРСР (травень 1988 р.).

26. "Про порядок кредитування виробничих об'єднань, підприємств, що одержали право безпосереднього здійснення експортних та імпортних операцій". Лист Державного банку СРСР від 4 червня 1987 р.

27. "Порядок матеріально-технічного постачання спільних підприємств, створюваних на території СРСР за участю інших країн і зарубіжних фірм, і збут їх продукції". Затверджено Державним комітетом СРСР з матеріально-технічного постачання 4 червня 1987 р.

28. "Порядок кредитування і розрахунків спільних підприємств, міжнародних об'єднань і організації СРСР та інших країн-членів РЕВ, а також спільних підприємств за участю радянських організацій і фірм капіталістичних країн та країн, що розвиваються". Затверджено Державним банком СРСР та Зовнішньоторговельним банком СРСР 22 вересня 1987 р.

29. "Порядок кредитування і розрахунків за продукцію виробничо-технічного призначення, що реалізується шляхом гуртової торгівлі за перевідні карбованці". Затверджено Зовнішньоекономічним банком СРСР і Промислово-будівельним банком СРСР за узгодженням з Міністерством фінансів СРСР і Державним комітетом СРСР з матеріально-технічного постачання 3 березня 1988 р.

Документи, позначені у переліку номерами 17–22, були розглянуті Державною зовнішньоекономічною комісією Ради Міністрів СРСР 2 лютого 1987 р. Міністерствам і відомствам СРСР було доручено довести їх до підвідомчих об'єднань і підприємств з тим, щоб використовувати їх як основу під час проведення відповідних переговорів.

Наведемо й інші нормативно-правові акти різного рівня, що стосувалися зовнішньоекономічної діяльності СРСР.

"Про подальший розвиток зовнішньоекономічної діяльності державних, корпоративних та інших громадських підприємств, об'єднань і організацій". Затверджено Радою Міністрів СРСР 2 грудня 1988 р. № 1405. Опубліковано, зокрема, в "Экономической газете", 1988, № 51.

"Про заходи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності". Постанова Ради Міністрів СРСР від 7 березня 1989 р. № 203. Опубліковано, зокрема, в "Экономической газете", 1989, № 13.

"Інформація Міністерства зовнішньоекономічних зв'язків СРСР про порядок реєстрації учасників зовнішньоекономічних зв'язків". Опубліковано, зокрема, в "Экономической газете", 1989, № 13.

"Положення про порядок ліцензування операцій у зовнішньоекономічних зв'язках СРСР". Затверджено Державною зовнішньоекономічною комісією Ради Міністрів СРСР 20 березня 1989 р. Опубліковано, зокрема, в "Экономической газете", 1989, № 13.

"Порядок розрахунків і взаємовідносин з бюджетом по експортно-імпортним операціям державних підприємств, об'єднань і організацій, виробничих кооперативів та інших організацій". Затверджено Міністерством фінансів СРСР 20 квітня 1989 р. Номери відповідних наказів: Мінфін — 10/3, Держбанку — 30/89. Інформації про літературне джерело публікації цього "Порядку" немає.

"Порядок переведення коштів в іноземній валюті на рахунки підприємств, об'єднань, виробничих кооперативів та інших організацій". Затверджено Зовнішньоекономічним банком СРСР на підставі постанови Ради Міністрів СРСР від 2 грудня 1988 р. № 1405. Інформації про номер і дату постанови Зовнішекономбанку немає. Постанова Зовнішекономбанку опублікована, зокрема, в "Экономической газете", 1989, № 14.

"Порядок розрахунків і кредитування в карбованцях експортно-імпортних операцій науково-виробничих, виробничих об'єднань, підприємств і організацій СРСР та виробничих кооперативів, а також учасників прямих науково-виробничих і виробничих зв'язків з підприємствами, організаціями та фірмами зарубіжних країн". Затверджено Державним банком СРСР та Зовнішньоекономічним банком СРСР. Інформації про номер і дату затвердження немає. Опубліковано, зокрема, в "Экономической газете", 1989, № 14.

"Про зміну порядку розрахунків за продані за кордон ліцензії". Лист заступника Міністра фінансів СРСР В. К. Сенчагова від 29 грудня 1988 р. № 191 міністерствам і відомствам СРСР, радам міністрів союзних республік, міністерствам фінансів союзних і автономних республік.

"Доповнення і уточнення переліку продукції, експорт та імпорт якої відповідно до постанови Ради Міністрів СРСР від 7 березня 1989 р. № 203 здійснюється за ліцензіями". Схвалено Державною

зовнішньоекономічною комісією Ради Міністрів СРСР 28 грудня 1989 р. Виклад рішення Держзовнішекономзв'язків міститься, зокрема, в газеті "Известия" за 28 січня 1990 р.

"Доповнення переліку продукції, експорт та імпорт якої підлягає ліцензуванню відповідно до постанови Ради Міністрів СРСР від 7 березня 1989 р. № 203". Постанова Ради Міністрів СРСР від 10 лютого 1990 р. № 153. Виклад постанови міститься, зокрема, в газеті "Известия" за 29 березня 1990 р.

"Про іноземні інвестиції в СРСР". Указ Президента СРСР від 26 жовтня 1990 р. Опубліковано, зокрема, в газеті "Известия" за 27 жовтня 1990 р.

"Про запровадження комерційного курсу карбованця до іноземних валют і заходи щодо створення загальносоюзного валютного ринку". Указ Президента СРСР від 26 жовтня 1990 р. Опубліковано, зокрема, в газеті "Известия" за 27 жовтня 1990 р.

"Про валютне регулювання". Закон СРСР від 1 березня 1991 р. Набрав чинності 1 квітня 1991 р. Опубліковано, зокрема, в газеті "Известия" за 16 березня 1991 р.

"Митний кодекс СРСР". Закон СРСР від 26 березня 1991 р. Набрав чинності 1 квітня 1991 р. Опубліковано, зокрема, в газеті "Известия" за 19 квітня 1991 р.

"Про митний тариф". Закон СРСР від 26 березня 1991 р. Опубліковано, зокрема, в газеті "Известия" за 20 квітня 1991 р.

Перелік наведених документів дає змогу дійти висновку про те, що за часів СРСР було напрацьовано певну правничу базу у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Отже, правове її регулювання у незалежній Україні розпочиналося, як кажуть, не з нуля.

Еволюція зовнішньоекономічного законодавства радянських часів свідчить про те, що держава від своєї монополії на зовнішню торгівлю не квапилася відмовлятися. Система державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності передбачала:

– реєстрацію учасників зовнішньоекономічних зв'язків;
– декларування товарів та іншого майна, що пересувалися через державний кордон СРСР;
– встановлення особливого порядку експорту та імпорту товарів загальнодержавного призначення;
– запровадження заходів оперативного регулювання зовнішньоекономічних зв'язків.

Зазначена система поширювалася на всі види зовнішньоекономічної діяльності, зокрема на прямі виробничі і науково-технічні зв'язки, прибережну і прикордонну торгівлю, товарообмінні операції, на всіх учасників зовнішньоекономічних зв'язків.

1.2. Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Розглянемо нормативні акти вітчизняного законодавства. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" № 959-XII Верховна Рада України ухвалила 16 квітня 1991 р.

Первинний текст Закону було опубліковано, зокрема, у "Відомостях Верховної Ради України", 1991, № 29.

Структура Закону.

Розділ I

ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Стаття 1. Визначення термінів

Стаття 2. Принципи зовнішньоекономічної діяльності

Стаття 3. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності

Стаття 4. Види зовнішньоекономічної діяльності

Стаття 5. Право на здійснення зовнішньоекономічної діяльності

Стаття 6. Договори (контракти) суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та право, що застосовується до них

Розділ II

РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Стаття 7. Основи регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Стаття 8. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Стаття 9. Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Стаття 10. Органи місцевого управління зовнішньоекономічною діяльністю
Стаття 11. Принципи оподаткування при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності
Стаття 12. Обов'язковий розподіл виручки від зовнішньоекономічної діяльності в іноземній валюті
Стаття 13. Принципи митного регулювання при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності
Стаття 14. Ведення розрахунків та кредитування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності
Стаття 15. Страхування зовнішньоекономічних операцій
Стаття 16. Ліцензування і квотування зовнішньоекономічних операцій
Стаття 17. Заборона окремих видів експорту та імпорту
Стаття 18. Порядок встановлення та використання технічних, фармакологічних, санітарних, фітосанітарних, ветеринарних та екологічних стандартів та вимог
Стаття 19. Спеціальні митні процедури
Стаття 20. Антимонопольні заходи у галузі зовнішньоекономічної діяльності
Стаття 21. Державне замовлення
Стаття 22. Облік зовнішньоекономічних операцій, звітність та аудит суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності
Стаття 23. Інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності

Розділ III

СПЕЦІАЛЬНІ ПРАВОВІ РЕЖИМИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Стаття 24. Спеціальні економічні зони
Стаття 25. Інші спеціальні правові режими зовнішньоекономічної діяльності

Розділ IV

ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ З ІНШИМИ ДЕРЖАВАМИ

Стаття 26. Економічні відносини України з іншими державами
Стаття 27. Відносини України з міжнародними міжурядовими економічними організаціями

Розділ V

ЗАХИСТ ПРАВ І ЗАКОННИХ ІНТЕРЕСІВ ДЕРЖАВИ ТА ІНШИХ СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ І ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Стаття 28. Захист прав та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України за межами України

Стаття 29. Заходи України у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань

Стаття 30. Обмеження реекспорту

Стаття 31. Заходи проти недобросовісної конкуренції та зростаючого імпорту при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності

Розділ VI

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Стаття 32. Загальні засади відповідальності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності

Стаття 33. Види та форми відповідальності у зовнішньоекономічній діяльності

Стаття 34. Відповідальність України як держави

Стаття 35. Відповідальність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності

Стаття 36. Порядок здійснення відповідальності

Стаття 37. Спеціальні санкції за порушення цього або пов'язаних з ним законів України

Розділ VII

ПОРЯДОК РОЗГЛЯДУ СПОРІВ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Стаття 38. Розгляд спорів, що виникають у процесі зовнішньоекономічної діяльності

Стаття 39. Спори, що виникають при застосуванні цього Закону.

До Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" неодноразово вносилися зміни законами України і постановами Верховної Ради України, декретами Кабінету Міністрів України. Залучався до тлумачення цього закону і Конституційний Суд України.

У додатках до цього навчального посібника міститься глосарій термінів Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16.04.1991 р. № 959-XII. Рекомендуємо користуватися цим глосарієм як з навчальною, так і практичною метою.

Слід також мати на увазі "Юридический словарь И. Дахно: Словарь законодательных и нормативных терминов", опублікований київським видавництвом "А.С.К." 2001 р. Він містить офіційні тлумачення близько 5700 термінів, запозичених із законів України і постанов Верховної Ради України, указів і розпоряджень Президента України, постанов і розпоряджень Кабінету Міністрів України, нормативно-правових актів міністерств та інших центральних органів виконавчої влади, зареєстрованих у Міністерстві юстиції України. Більшість термінів цієї книги стосується зовнішньоекономічної діяльності.

Терміни "Словаря" вибрані з нормативних актів, опублікованих до середини 1998 р. Автор цих рядків зібрав величезну колекцію термінів і за наступні роки: по 2003 р. включно — російською мовою та за 2004–2005 рр. — українською.

Митний кодекс України Верховна Рада України ухвалила Законом України від 12 грудня 1991 р. № 1970-XII. Його текст було опубліковано, зокрема, у "Відомостях Верховної Ради України", 1992, № 18.

У новій редакції "Митний кодекс України" було викладено відповідно до Закону України від 11 липня 2002 р. № 92-IV. Згодом і до нього вносилися зміни.

Текст Кодексу було опубліковано, зокрема, у "Відомостях Верховної Ради України", 2002, № 38–39.

Кодекс набрав чинності з 1 січня 2004 р., крім частини тринадцятої статті 71, яка набрала чинності з 1 січня 2005 року згідно із Законом України від 27 листопада 2003 р. № 1344-IV. Глосарій термінів "Митного кодексу України" міститься у навчальному посібнику І. І. Дахна "Міжнародна торгівля" (К.: МАУП, 2004).

Подаємо структуру Митного кодексу України:

Розділ I

ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Глава 1. Основи митної справи

Стаття 1. Визначення основних термінів і понять

Стаття 2. Митна політика

Стаття 3. Митна справа
Стаття 4. Принципи митного регулювання
Стаття 5. Митна територія України
Стаття 6. Митний кордон України
Стаття 7. Законодавство України з питань митної справи
Стаття 8. Прапор та розпізнавальний знак митної служби України
Стаття 9. Особливості набрання чинності законами та іншими нормативно-правовими актами з питань митної справи
Стаття 10. Особливості дії законодавства з питань митної справи у часі
Глава 2. Структура та організація діяльності митної служби України
Стаття 11. Здійснення митної справи
Стаття 12. Митна служба України
Стаття 13. Спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади в галузі митної справи
Стаття 14. Регіональна митниця
Стаття 15. Митниця
Стаття 16. Митний пост
Стаття 17. Спеціалізовані митні установи та організації
Стаття 18. Митні лабораторії
Стаття 19. Митна варта
Стаття 20. Організація митної варти
Стаття 21. Завдання митної варти
Стаття 22. Права митної варти
Стаття 23. Розміщення підрозділів митної варти
Стаття 24. Майно, фінансування та матеріально-технічне забезпечення митних органів, спеціалізованих митних установ та організацій
Стаття 25. Земельні ділянки, службові та побутові приміщення, обладнання та засоби зв'язку митних органів, спеціалізованих митних установ та організацій
Глава 3. Взаємовідносини митних органів, спеціалізованих митних установ та організацій з іншими органами державної влади, органами місцевого самоврядування, а також з підприємствами та громадянами
Стаття 26. Взаємовідносини митних органів, спеціалізованих митних установ і організацій та їх посадових осіб з іншими органами

державної влади, органами місцевого самоврядування, а також з підприємствами і громадянами

Стаття 27. Взаємовідносини митних органів з іншими органами державної влади, що здійснюють контроль під час переміщення товарів через митний кордон України

Стаття 28. Взаємодія митних органів з органами виконавчої влади та Національним банком України

Стаття 29. Взаємовідносини митних органів, спеціалізованих митних установ та організацій з органами місцевого самоврядування і місцевими державними адміністраціями

Глава 4. Інформування та консультування з питань митної справи

Стаття 30. Інформування щодо правил переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України

Стаття 31. Інформація щодо нормативно-правових актів з питань митної справи

Стаття 32. Надання текстів нормативно-правових актів та консультування з питань митної справи

Стаття 33. Відповідальність за недостовірну інформацію

Глава 5. Міжнародне співробітництво з питань митної справи

Стаття 34. Участь України у міжнародному співробітництві з питань митної справи

Стаття 35. Міжнародна діяльність спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади в галузі митної справи

Стаття 36. Зв'язки спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади в галузі митної справи з міжнародними митними організаціями

Стаття 37. Міжнародне співробітництво в галузі митної справи

Стаття 38. Підтримання оперативного зв'язку між митними органами України і митними органами суміжних іноземних держав

Стаття 39. Взаємодія митних органів України з митними та іншими органами іноземних держав, а також з міжнародними організаціями

Міжнародні договори України, згода на обов'язковість яких для України надана Верховною Радою України, вважаються складовою нашого законодавства.

Розглянемо далі міжнародні акти з митної сфери.

До "Конвенції про тимчасове внесення", підписаної 26 червня 1990 р., Україна приєдналася згідно із Законом України від 24 березня 2004 р. № 1661-IV. Дата набуття чинності — 22 вересня 2004 р. Реєст-

раційний код 29980/2004. Текст Конвенції опубліковано в "Офіційному віснику України", 2004, № 36.

До "Конвенції про створення Ради митного співробітництва" (1950 р.) Україна приєдналася відповідно до Закону України від 19 червня 1992 р. № 2479-XII. Датою приєднання України вважається 10 листопада 1992 р. Ця ж дата є датою набуття Конвенцією чинності для України. Реєстраційний код 31864/2005. Текст Конвенції опубліковано в "Офіційному віснику України", 2005, № 12.

Господарський кодекс України — досить великий нормативно-правовий акт, який має 9 розділів, що охоплюють 41 главу. Глави налічують 418 статей. Наводимо структуру розділів Кодексу, які стосуються зовнішньоекономічної діяльності.

РОЗДІЛ VII. Зовнішньоекономічна діяльність

ГЛАВА 37. Загальні положення

Стаття 377. Поняття зовнішньоекономічної діяльності

Стаття 378. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності

Стаття 379. Види зовнішньоекономічної діяльності та зовнішньоекономічні операції

Стаття 380. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Стаття 381. Ліцензування і квотування зовнішньоекономічних операцій

Стаття 382. Зовнішньоекономічні договори (контракти)

Стаття 383. Державна реєстрація зовнішньоекономічних договорів (контрактів)

Стаття 384. Митне регулювання при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності

Стаття 335. Принципи оподаткування при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності

Стаття 387. Валютна виручка від зовнішньоекономічної діяльності

Стаття 388. Одержання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності кредитів в іноземних фінансових установах

Стаття 389. Захист державою прав та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності

ГЛАВА 38. Іноземні інвестиції

Стаття 390. Іноземні інвестори

Стаття 391. Види іноземних інвестицій

Стаття 392. Форми здійснення іноземних інвестицій
Стаття 393. Оцінка іноземних інвестицій
Стаття 394. Правовий режим іноземних інвестицій
Стаття 395. Державна реєстрація іноземних інвестицій
Стаття 396. Діяльність суб'єктів господарювання з іноземними інвестиціями в Україні
Стаття 397. Гарантії здійснення іноземних інвестицій
Стаття 398. Гарантії переказу та використання доходів від іноземних інвестицій
Стаття 399. Гарантії іноземним інвесторам у разі припинення інвестиційної діяльності
Стаття 400. Законодавство про іноземні інвестиції

РОЗДІЛ VIII. Спеціальні режими господарювання

ГЛАВА 39. Спеціальні вільні економічні зони
Стаття 401. Визначення спеціальної (вільної) економічної зони
Стаття 402. Територія і статус спеціальної (вільної) економічної зони
Стаття 403. Типи спеціальних (вільних) економічних зон
Стаття 404. Державні гарантії інвестицій у спеціальні (вільні) економічні зони
Стаття 405. Законодавство, що діє на території спеціальної (вільної) економічної зони
ГЛАВА 40. Концесії
Стаття 406. Концесійна діяльність в Україні
Стаття 407. Засади концесійної діяльності
Стаття 408. Концесійний договір
Стаття 409. Припинення діяльності підприємства, майно якого передається в концесію
Стаття 410. Законодавство про концесії
ГЛАВА 41. Інші види спеціальних режимів господарської діяльності
(Містить щонайменше дві статті, що стосуються зовнішньоекономічної діяльності.)
Стаття 411. Виключна (морська) економічна зона України
Стаття 412. Особливості здійснення господарської діяльності на державному кордоні України

Господарський кодекс України було ухвалено Законом України від 16 січня 2003 р. № 436-IV. Того ж дня Верховна Рада України ух-

валила і Цивільний кодекс України. Ухваленню Господарського кодексу передували гострі суперечки політиків і фахівців. Багатьом з них не подобався так званий "дуалізм приватного права" — тобто регулювання цивільно-правових та пов'язаних з ними відносин двома кодексами — Цивільним і Господарським.

Статтею третьою Закону України "Про Єдиний митний тариф", ухваленого Верховною Радою України 5 лютого 1992 р. № 2097-XII, встановлено, що зазначений тариф є систематизованим звідом ставок мита, якими обкладаються товари та інші предмети, що вводяться на митну територію України або вивозяться за межі цієї території". Початковий текст цього закону було опубліковано, зокрема, у "Відомостях Верховної Ради України", 1992, № 19.

Принципи застосування різних видів ставок Єдиного митного тарифу згодом були змінені Законом України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів з питань оподаткування ввізним митом товарів та інших предметів, що ввозяться на митну територію України" (1997 р.). Ставки стали єдиними для всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності незалежно від форм власності, організації господарської діяльності та територіального розміщення. Винятки з цього правила допускаються лише відповідно до законів України та її міжнародних договорів.

Єдиний митний тариф України групує всі товари, що підлягають митному контролю на території України, у 21 розділ, 97 глав, 1241 товарну позицію та 5019 підпозицій. Групування узгоджене з кодами Товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності (ТН ЗЕД). Найменування та цифрові коди відповідають Гармонізованій системі опису та кодування товарів.

Єдиний митний тариф передбачає три види митних ставок.

1. Преференційні ставки застосовуються до товарів і предметів, що походять з країн, які належать разом з Україною до митних союзів і утворюють спільні митні зони. Можливе повне звільнення від сплати мита.

2. Пільгові ставки застосовуються до товарів і предметів, що походять з країн, з якими Україна уклала угоди про вільну торгівлю, а також інші торговельно-економічні угоди, які передбачають надання режиму нації найбільшого сприяння або національного режиму.

3. Повні ставки застосовуються до товарів з тих країн, які не зазначені у додатках 1 та 2 цього закону.

Кабінет Міністрів України уповноважений Верховною Радою України вносити корективи до ставок Єдиного митного тарифу України і застосовувати змінені ставки мита від дня їх прийняття.

Закон України "Про митний тариф України" від 05.04.01 № 2371 викладено у новій редакції відповідно до Закону України "Про митний тариф України" від 31.05.07 № 1109-V ("Офіційний вісник України", 2007, № 49).

Закон України "Про дію міжнародних договорів на території України" Верховна Рада України ухвалила 10 грудня 1991 р. Законом було встановлено, що укладені і належним чином ратифіковані міжнародні договори становлять невід'ємну складову національного законодавства України і застосовуються у порядку, передбаченому для норм національного законодавства.

Закон України "Про міжнародні договори України", прийнятий Верховною Радою України 22 грудня 1993 р., визначив три категорії міжнародних договорів України, згода на обов'язковість яких здійснюється від імені:

– України;

– уряду;

– міністерств та інших центральних органів виконавчої влади.

Міжнародні договори, які не потребують ратифікації, затверджуються:

– Указом Президента України;

– постановами Кабінету Міністрів України.

У повній редакції Закон України "Про міжнародні договори України" від 29 червня 2004 р. № 1908-IV було викладено в "Офіційному віснику України", 2004, № 35.

Законом України "Про економічну самостійність України" від 3 серпня 1990 р. вперше було встановлено, що Україна самостійно здійснює керівництво зовнішньоекономічною діяльністю, бере безпосередню участь у міжнародному поділі праці та розвиває економічне співробітництво з іншими державами на основі принципів заінтересованості, рівноправності і взаємної вигоди. Підприємства і організації України відповідно до ст. 12 цього Закону отримали право вступати у прямі господарські зв'язки та співробітничати з підприємствами та організаціями інших держав, створювати з ними спільні підприємства, організації, концерни, консорціуми, союзи, інші об'єднання.

До найважливіших нормативно-правових актів у сфері зовнішньоекономічної діяльності можна також зарахувати:

- Декрет Кабінету Міністрів України "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" від 19 лютого 1993 р. № 15–93. ("Відомості Верховної Ради України", 1993, № 17);
- Закон України "Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон" від 13 жовтня 1992 р. № 2673-XII ("Відомості Верховної Ради України", 1992, № 50);
- Закон України "Про режим іноземного інвестування" від 19 березня 1996 р. № 93/96-ВР ("Відомості Верховної Ради України", 1996, № 19);
- Закон України "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті" від 23 вересня 1994 р. № 185/94-ВР ("Відомості Верховної Ради України", 1994, № 40);
- Закон України "Про міжнародний комерційний арбітраж" від 24 лютого 1994 р. № 1002-XII ("Відомості Верховної Ради України", 1994, № 25);
- Закон України "Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах" від 15 вересня 1995 р. № 327/95-ВР ("Відомості Верховної Ради України", 1995, № 32);
- Закон України "Про режим іноземного інвестування" від 19 березня 1996 р. № 93/96-ВР ("Відомості Верховної Ради України", 1996, № 19);
- Закон України "Про лізинг" від 16 грудня 1997 р. № 723/97-ВР ("Відомості Верховної Ради України", 1998, № 16);
- Закон України "Про угоди про розподіл продукції" від 14 вересня 1999 р. № 1039-XIV ("Офіційний вісник України", 1999, № 40);
- Закон України "Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг" від 14 грудня 1999 р. № 1269-XIV ("Офіційний вісник України", 2000, № 1);
- Закон України "Про внесення змін до деяких законів України з метою стимулювання концесійної діяльності" від 3 лютого 2004 р. № 1414-IV;
- Закон України "Про ратифікацію Угоди про формування Єдиного економічного простору" від 20 квітня 2004 р. № 1683-IV ("Офіційний вісник України", 2004, № 16);
- Закон України "Про транскордонне співробітництво" від 24 червня 2004 р. № 1861-IV ("Офіційний вісник України", 2004, № 29);

• Закон України "Про внесення змін до Постанови Верховної Ради України "Про приєднання України до Європейської конвенції про основні принципи транскордонного співробітництва між територіальними общинами або органами влади 1980 року" та про ратифікацію додаткових протоколів до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями" від 24 червня 2004 р. № 1879- IV ("Офіційний вісник України", 2004, № 28).

25 липня 2005 р. Кабінет Міністрів України ухвалив постанову № 641 "Про утворення Ради з питань зовнішньоекономічної діяльності при Кабінеті Міністрів України". Цією постановою було затверджено персональний склад зазначеної Ради та Положення про неї. (Постанова разом з додатками до неї міститься, зокрема, в "Офіційному віснику України", 2005, № 30.)

Постановою Кабінету Міністрів України від 2 серпня 2005 р. № 666 утворено Український центр сприяння іноземному інвестуванню та затверджено Положення про нього. Центр є бюджетною установою, яка належить до сфери управління Мінекономіки. (Постанова і Положення про Український центр сприяння іноземному інвестуванню опубліковано, зокрема, в "Офіційному віснику України", 2005, № 31, ч. 2.)

Країни — члени СНД уклали "Угоду про обмін інформацією у галузі зовнішньоекономічної діяльності". Підписано Україною 24 вересня 1993 р. Набула чинності для України 24 вересня 1993 р. ("Офіційний вісник України", 2005, № 33).

Правління Національного банку України своєю постановою від 10.08.2005 р. № 280 затвердило "Положення про порядок іноземного інвестування в Україну". Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 29 серпня 2005 р. за № 947/11227 ("Офіційний вісник України", 2005, № 35).

Зовнішньоекономічної діяльності також стосуються "Фітосанітарні правила ввезення з-за кордону, перевезення в межах країни, транзиту, експорту, порядку переробки та реалізації підкарантинних матеріалів". Затверджено наказом Міністерства аграрної політики України від 23 серпня 2005 р. № 414. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 29 вересня 2005 р. за № 1121/11401 ("Офіційний вісник України", 2005, № 40).

1.3. Глосарій термінів Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16.04.91 № 959-XII

Автоматичне ліцензування зовнішньоекономічних операцій
Див. *Ліцензування зовнішньоекономічних операцій.*

Антимонопольний комітет України — здійснює контроль за додержанням суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності законодавства про захист економічної конкуренції (ст. 9).

Аудит — це перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам (ст. 1).

Валютні кошти — валютні цінності:
- іноземна валюта готівкою;
- платіжні документи (чеки, векселі, тратти, депозитні сертифікати, акредитиви та інші) в іноземній валюті;
- цінні папери (акції, облігації, купони до них, бони, векселі та інші) в іноземній валюті;
- золото та інші дорогоцінні метали у вигляді зливків, пластин та монет, а також сертифікати, облігації, варанти та інші цінні папери, номінал яких виражено у золоті, дорогоцінні камені (ст. 1).

Верховна Рада України
Найвищим органом, що здійснює державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності, є Верховна Рада України. До компетенції Верховної Ради України належать:
- прийняття, зміна та скасування законів, що стосуються зовнішньоекономічної діяльності;
- затвердження головних напрямів зовнішньоекономічної політики України;
- розгляд, затвердження та зміна структури органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

– укладання міжнародних договорів України відповідно до законів України про міжнародні договори України та приведення чинного законодавства України у відповідність із правилами, встановленими цими договорами;
– затвердження нормативів обов'язкового розподілу валютної виручки державі та місцевим Радам народних депутатів України, ставок та умов оподаткування, митного тарифу, митних зборів та митних процедур України при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
– встановлення спеціальних режимів зовнішньоекономічної діяльності на території України відповідно до статей 24, 25 цього Закону;
– затвердження списків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню або забороняється згідно із статтями 16, 17 цього Закону (ст. 9).

Види відповідальності у зовнішньоекономічній діяльності

У сфері зовнішньоекономічної діяльності, що визначається цим та пов'язаними з ним законами України, можуть застосовуватися такі види відповідальності:
– майнова відповідальність;
– кримінальна відповідальність.

Майнова відповідальність застосовується у формі матеріального відшкодування прямих, побічних збитків, упущеної вигоди, матеріального відшкодування моральної шкоди, а також майнових санкцій (ст. 33).

Види зовнішньоекономічної діяльності

До видів зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюють в Україні суб'єкти цієї діяльності, належать:
– експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили;
– надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристських та інших, що прямо і виключно не заборонені законами України; надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами гос-

подарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України;
- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі;
- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;
- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності; створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних та страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених законами України;
- спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;
- підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності; аналогічна діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України;
- організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібної торгівлі на території України за іноземну валюту у передбачених законами України випадках;
- товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

– операції по придбанню, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;
– роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами; роботи іноземних фізичних осіб на контрактній оплатній основі з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами;
– інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо і у виключній формі законами України.

Посередницькі операції, при здійсненні яких право власності на товар не переходить до посередника (на підставі комісійних, агентських договорів, договорів доручення та інших), здійснюються без обмежень (ст. 4).

Господарська діяльність – будь-яка діяльність, у тому числі підприємницька, пов'язана з виробництвом і обміном матеріальних і нематеріальних благ, що виступають у формі товару (ст. 1).

Демпінг

Демпінг – ввезення на митну територію країни імпорту товару за ціною, нижчою від порівнянної ціни на подібний товар у країні експорту, яке заподіює шкоду національному товаровиробнику подібного товару (ст. 1).

Державна митна служба України

Державна митна служба України здійснює митний контроль в Україні згідно з чинними законами України (ст. 9).

Державне замовлення

Державні органи управління України та місцеві Ради народних депутатів України мають право розміщувати, як правило, на конкурсній основі державні замовлення на виробництво, експорт і імпорт товарів серед суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (ст. 21).

Державне кредитування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності

Державне кредитування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та гарантування державою комерційних кредитів, що

надаються цим суб'єктам, в Україні здійснюються через банк для зовнішньоекономічної діяльності України та інші уповноважені банки (ст. 14).

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності має забезпечувати:

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

Держава та її органи не мають права безпосередньо втручатися в зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів цієї діяльності, за винятком випадків, коли таке втручання здійснюється згідно з цим та іншими законами України (ст. 8).

Експорт (експорт товарів)

Експорт (експорт товарів) — продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів. При цьому термін реекспорт (реекспорт товарів) означає продаж іноземним суб'єктам господарської діяльності та вивезення за межі України товарів, що були раніше імпортовані на територію України (ст. 1).

Експорт (імпорт) капіталу

Експорт (імпорт) капіталу — вивезення за межі України (ввезення з-за меж України) капіталу у будь-якій формі (валютних коштів, продукції, послуг, робіт, прав інтелектуальної власності та інших немайнових прав) з метою одержання прибутків від виробничої та інших форм господарської діяльності (ст. 1).

Заходи проти недобросовісної конкуренції та зростаючого імпорту при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності

За результатами антидемпінгового, антисубсидиційного або спеціального розслідування відповідно до законів України приймається рішення про застосування антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів, яке може бути оскаржено в судовому порядку протягом місяця від дати запровадження відповідних заходів у порядку, встановленому законами України (ст. 31).

Заходи у відповідь на дискримінацію та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань

Заходами у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань є:

– застосування повної заборони (повного ембарго) на торгівлю;
– застосування часткової заборони (часткового ембарго) на торгівлю;
– позбавлення режиму найбільшого сприяння або пільгового спеціального режиму;
– запровадження спеціального мита;
– запровадження режиму ліцензування та/або квотування зовнішньоекономічних операцій;
– встановлення квот (контингентів);
– запровадження комбінованого режиму квот і контингентів;
– запровадження індикативних цін щодо імпорту та/або експорту товарів;
– інші заходи, передбачені законами та міжнародними договорами України (ст. 29).

Заходи щодо захисту економічної конкуренції в галузі зовнішньоекономічної діяльності

Зовнішньоекономічна діяльність здійснюється з дотриманням суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності вимог законодавства про захист економічної конкуренції, за винятком випадків, передбачених цією статтею (ст. 20).

Зовнішньоекономічна діяльність

Зовнішньоекономічна діяльність — діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами (ст. 1).

Зовнішньоекономічний договір (контракт)

Зовнішньоекономічний договір (контракт) — матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності (ст. 1).

Зростаючий імпорт

Під зростаючим імпортом розуміється здійснення імпорту в обсягах та/або за умов, що заподіюють значну шкоду або створюють загрозу заподіяння значної шкоди українським виробникам відповідних товарів (ст. 31).

Імпорт капіталу

Див. *Експорт (імпорт) капіталу.*

Імпорт (імпорт товарів)

Імпорт (імпорт товарів) — купівля (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів з ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами (ст. 1).

Іноземна валюта

Іноземна валюта:

– валюта готівкою, грошові знаки (банкноти, білети державної скарбниці, монети), що знаходяться в обігу і є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, а також вилучені або ті, що вилучаються з обігу, але підлягають обміну на грошові знаки, які знаходяться в обігу;
– платіжні документи у грошових одиницях іноземних держав та міжнародних розрахункових одиницях;
– кошти у грошових одиницях іноземних держав, міжнародних розрахункових одиницях та у діючій на території України валюті з вільною конверсією, які знаходяться на рахунках та вкладах у банківсько-кредитних установах на території України та за її межами (ст. 1).

Іноземні інвестиції

Іноземні інвестиції — всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються іноземними суб'єктами господарської діяльності в Україні, в результаті чого утворюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект (ст. 1).

Іноземні суб'єкти господарської діяльності

Іноземні суб'єкти господарської діяльності — суб'єкти господарської діяльності, що мають постійне місцезнаходження або постійне місце проживання за межами України (ст. 1).

Інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності

Кожний суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності має право на одержання будь-якої інформації, необхідної для здійснення цієї діяльності, що не становить державної або комерційної таємниці. Обсяг інформації, що становить державну таємницю, визначається згідно із законами України (ст. 23).

Інші спеціальні правові режими зовнішньоекономічної діяльності

Україна може укладати з державами, які мають спільні з Україною морські та/або сухопутні кордони, двосторонні та/або багатосторонні договори, що встановлюють на основі взаємності спеціальні правові режими торгівлі, товарообігу (прикордонна, прибережна торгівля та інші) і передбачають пільгові умови для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України та суб'єктів господарської діяльності цих держав у відносинах з ними (ст. 25).

Кабінет Міністрів України

Кабінет Міністрів України:

- вживає заходів до здійснення зовнішньоекономічної політики України відповідно до законів України;
- здійснює координацію діяльності міністерств, державних комітетів та відомств України по регулюванню зовнішньоекономічної діяльності; координує роботу торговельних представництв України в іноземних державах;
- приймає нормативні акти управління з питань зовнішньоекономічної діяльності у випадках, передбачених законами України;

– проводить переговори і укладає міжурядові договори України з питань зовнішньоекономічної діяльності у випадках, передбачених законами України про міжнародні договори України, забезпечує виконання міжнародних договорів України з питань зовнішньоекономічної діяльності всіма державними органами управління, підпорядкованими Кабінету Міністрів України, та залучає до їх виконання інші суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності на договірних засадах;
– відповідно до своєї компетенції, визначеної законами України, вносить на розгляд Верховної Ради України пропозиції про систему міністерств, державних комітетів і відомств — органів оперативного державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, повноваження яких не можуть бути вищими за повноваження Кабінету Міністрів України, які вона має згідно із законами України;
– забезпечує складання платіжного балансу, зведеного валютного плану України;
– здійснює заходи щодо забезпечення раціонального використання коштів Державного валютного фонду України;
– забезпечує виконання рішень Ради Безпеки Організації Об'єднаних Націй з питань зовнішньоекономічної діяльності (ст. 9).

Квота експортна (імпортна)

Квота експортна (імпортна) — граничний обсяг певної категорії товарів, який дозволено експортувати з території України (імпортувати на територію України) протягом встановленого строку та який визначається у натуральних чи вартісних одиницях (ст. 1).

Квоти антидемпінгові

Квоти антидемпінгові — граничний обсяг імпорту в Україну певного товару (товарів), що є об'єктом антидемпінгового розслідування та/або антидемпінгових заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом установленого строку та який визначається в натуральних та/або вартісних одиницях виміру (ст. 1).

Квоти (контингенти) глобальні

Квоти (контингенти) глобальні — квоти, що встановлюються по товару (товарах) без зазначення конкретних країн (груп країн), куди

товар (товари) експортується або з яких він (вони) імпортується (ст. 1).

Квоти компенсаційні

Квоти компенсаційні — граничний обсяг імпорту в Україну певного товару (товарів), що є об'єктом антисубсидиційного розслідування та/або компенсаційних заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом установленого строку та який визначається в натуральних та/або вартісних одиницях виміру (ст. 1).

Квоти (контингенти) групові

Квоти (контингенти) групові — квоти, що встановлюються по товару (товарах) з визначенням групи країн, куди товар (товари) експортується або з яких він (вони) імпортується (ст. 1).

Квоти (контингенти) індивідуальні

Квоти (контингенти) індивідуальні — квоти, що встановлюються по товару (товарах) з визначенням конкретної країни, куди товар (товари) може експортуватись або з якої він (вони) може імпортуватись (ст. 1).

Квоти спеціальні

Квоти спеціальні — граничний обсяг імпорту в Україну певного товару (товарів), що є об'єктом спеціального розслідування та/або спеціальних заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом установленого строку та який визначається в натуральних та/або вартісних одиницях виміру (ст. 1).

Контингенти глобальні

Див. *Квоти (контингенти) глобальні.*

Контингенти групові

Див. *Квоти (контингенти) групові.*

Контингенти індивідуальні

Див. *Квоти (контингенти) індивідуальні.*

Ліцензія антидемпінгова

Ліцензія антидемпінгова — належним чином оформлене право на імпорт в Україну протягом установленого строку певного товару (то-

варів), який є об'єктом антидемпінгового розслідування та/або антидемпінгових заходів (ст. 1).

Ліцензія компенсаційна

Ліцензія компенсаційна — належним чином оформлене право на імпорт в Україну протягом установленого строку певного товару (товарів), який є об'єктом антисубсидиційного розслідування та/або компенсаційних заходів (ст. 1).

Ліцензія спеціальна

Ліцензія спеціальна — належним чином оформлене право на імпорт в Україну протягом установленого строку певного товару (товарів), який є об'єктом спеціального розслідування та/або спеціальних заходів (ст. 1).

Ліцензія відкрита (індивідуальна)

Ліцензія відкрита (індивідуальна) — дозвіл на експорт (імпорт) товару протягом певного періоду часу (але не менше одного місяця) з визначенням його загального обсягу (ст. 1).

Ліцензія генеральна

Ліцензія генеральна — відкритий дозвіл на експортні (імпортні) операції по певному товару (товарах) та/або з певною країною (групою країн) протягом періоду дії режиму ліцензування по цьому товару (товарах) (ст. 1).

Ліцензія експортна (імпортна)

Ліцензія експортна (імпортна) — належним чином оформлене право на експорт (імпорт) протягом встановленого строку певних товарів або валютних коштів з метою інвестицій та кредитування (ст. 1).

Ліцензія разова (індивідуальна)

Ліцензія разова (індивідуальна) — разовий дозвіл, що має іменний характер і видається для здійснення кожної окремої операції конкретним суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності на період не менший, ніж той, що є необхідним для здійснення експортної (імпортної) операції (ст. 1).

Ліцензування зовнішньоекономічних операцій

Ліцензування зовнішньоекономічних операцій — комплекс дій органу виконавчої влади з надання дозволу на здійснення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності експорту (імпорту) товарів.

Ліцензування експорту (імпорту) товарів здійснюється у формі автоматичного або неавтоматичного ліцензування.

Автоматичне ліцензування визначається як комплекс дій органу виконавчої влади з надання суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності дозволу на здійснення протягом визначеного періоду експорту (імпорту) товарів, щодо яких не встановлюються квоти (кількісні або інші обмеження). Автоматичне ліцензування експорту (імпорту) як адміністративна процедура з оформлення та видачі ліцензії не справляє обмежувального впливу на товари, експорт (імпорт) яких підлягає ліцензуванню.

Неавтоматичне ліцензування визначається як комплекс дій органу виконавчої влади з надання суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності дозволу на здійснення протягом визначеного періоду експорту (імпорту) товарів, щодо яких встановлюються певні квоти (кількісні або інші обмеження). Неавтоматичне ліцензування експорту (імпорту) як адміністративна процедура з оформлення та видачі ліцензії використовується в разі встановлення квот (кількісних або інших обмежень) на експорт (імпорт) товарів.

Ліцензування експорту товарів запроваджується в Україні в разі:

- значного порушення рівноваги щодо певних товарів на внутрішньому ринку, особливо сільськогосподарської продукції, продуктів рибальства, продукції харчової промисловості та промислових товарів широкого вжитку першої необхідності або інших товарів, що мають вагоме значення для життєдіяльності в Україні;
- необхідності забезпечення захисту життя, здоров'я людини, тварин або рослин, навколишнього природного середовища, громадської моралі, національного багатства художнього, історичного чи археологічного значення або захисту прав інтелектуальної власності, а також відповідно до вимог державної безпеки;
- експорту дорогоцінних металів, крім банківських металів;
- необхідності застосування заходів захисту вітчизняного товаровиробника;
- необхідності забезпечення захисту патентів, торгових марок та авторських прав;
- необхідності забезпечення виконання міжнародних договорів України.

Ліцензування імпорту товарів запроваджується в Україні в разі:
– різкого погіршення стану платіжного балансу та зовнішніх платежів (якщо інші заходи неефективні);
– різкого скорочення або мінімального розміру золотовалютних резервів;
– необхідності забезпечення захисту життя, здоров'я людини, тварин або рослин, навколишнього природного середовища, громадської моралі, національного багатства художнього, історичного чи археологічного значення або захисту прав інтелектуальної власності, а також відповідно до вимог державної безпеки;
– імпорту дорогоцінних металів, крім банківських металів;
– необхідності застосування заходів захисту вітчизняного товаровиробника;
– необхідності забезпечення захисту патентів, торгових марок та авторських прав;
– необхідності забезпечення виконання міжнародних договорів України (ст. 16).

Митне регулювання

Митне регулювання — регулювання питань, пов'язаних із встановленням мит та митних зборів, процедурами митного контролю, організацією діяльності органів митного контролю України (ст. 1).

Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі

Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі:
– здійснює оперативне державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні відповідно до законодавства України;
– приймає рішення про порушення і проведення антидемпінгових, антисубсидиційних або спеціальних розслідувань та застосування відповідно антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів (ст. 9).

Міжнародна кооперація

Міжнародна кооперація — взаємодія двох або більше суб'єктів господарської діяльності, серед яких хоча б один є іноземним, при якій здійснюється спільна розробка або спільне виробництво, спільна реалізація кінцевої продукції та інших товарів на основі спеціалізації у виробництві проміжної продукції (деталей, вузлів, матеріалів,

а також устаткування, що використовується у комплексних поставках) або спеціалізації на окремих технологічних стадіях (функціях) науково-дослідних робіт, виробництва та реалізації з координацією відповідних програм господарської діяльності (ст. 1).

Міністерство економіки України

Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики:

- забезпечує проведення єдиної зовнішньоекономічної політики при здійсненні суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності виходу на зовнішній ринок, координацію їх зовнішньоекономічної діяльності, в тому числі відповідно до міжнародних договорів України;
- здійснює контроль за додержанням всіма суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності чинних законів України та умов міжнародних договорів України;
- здійснює заходи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, зокрема реєстрацію учасників зовнішньоекономічної діяльності, реєстрацію окремих видів контрактів згідно з цим Законом;
- проводить антидемпінгові, антисубсидиційні та спеціальні розслідування у порядку, визначеному законами України;
- виконує інші функції відповідно до законів України і Положення про центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики (ст. 9).

Момент здійснення експортного (імпортного) контракту

Момент здійснення експортного (імпортного) контракту — момент, на який здійснено всі обов'язки за зазначеним контрактом, включаючи оформлення векселів (тратт) або укладення кредитних угод (ст. 1).

Момент здійснення експорту (імпорту)

Момент здійснення експорту (імпорту) — момент перетину товаром митного кордону України або переходу права власності на зазначений товар, що експортується чи імпортується, від продавця до покупця (ст. 1).

Моральна шкода

Моральна шкода — шкода, яку заподіяно особистим немайновим правам суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та яка призвела або може призвести до збитків, що мають матеріальне вираження (ст. 1).

Найвищий орган державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Див. *Верховна Рада України*.

Національний банк України

Національний банк України:

– здійснює зберігання і використання золотовалютного резерву України та інших державних коштовностей, які забезпечують платоспроможність України;
– представляє інтереси України у відносинах з центральними банками інших держав, міжнародними банками та іншими фінансово-кредитними установами та укладає відповідні міжбанківські угоди;
– регулює курс національної валюти України до грошових одиниць інших держав;
– здійснює облік і розрахунки по наданих і одержаних державних кредитах і позиках, провадить операції з централізованими валютними ресурсами, які виділяються з Державного валютного фонду України у розпорядження Національного банку України;
– виступає гарантом кредитів, що надаються суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності іноземними банками, фінансовими та іншими міжнародними організаціями під заставу Державного валютного фонду та іншого державного майна України;
– 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 банку для зовнішньоекономічної діяльності України (ст. 9).

Національний режим

Див. *Правові режими України для іноземних суб'єктів господарської діяльності*.

Неавтоматичне ліцензування зовнішньоекономічних операцій

Див. *Ліцензування зовнішньоекономічних операцій*.

Недобросовісна конкуренція при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності

Під недобросовісною конкуренцією при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності розуміється:

– здійснення демпінгового імпорту, до якого застосовуються антидемпінгові заходи;
– здійснення субсидованого імпорту, до якого застосовуються компенсаційні заходи;
– здійснення інших дій, що законами України визнаються недобросовісною конкуренцією (ст. 31).

Облік зовнішньоекономічних операцій, звітність та аудит суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності ведуть бухгалтерський та оперативний облік зовнішньоекономічних операцій, а також статистичну звітність, яку надсилають органам Державної статистики України.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності в галузі обліку і звітності, а також комерційної таємниці керуються Законом України "Про підприємства в Україні".

Для бухгалтерського обліку зовнішньоекономічних операцій суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності користуються планом рахунків та інструкцією про його використання, що діють на території України, та відповідними змінами і доповненнями, які відображають специфіку зовнішньоекономічної діяльності (ст. 22).

Обмежувальна ділова практика

Моральна шкода — шкода, яку заподіяно особистим немайновим правам суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та яка призвела або може призвести до збитків, що мають матеріальне вираження (ст. 1).

Органи місцевого управління зовнішньоекономічною діяльністю

До органів місцевого управління зовнішньоекономічною діяльністю належать:

– місцеві Ради народних депутатів України та їх виконавчі і розпорядчі органи;
– територіальні підрозділи (відділення) органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України (ст. 10).

Переказ валютних коштів за межі України

Переказ валютних коштів за межі України — переказ грошових (валютних) коштів на користь (на рахунок) іноземного суб'єкта господарської діяльності або у банківсько-кредитну установу, що не є суб'єктом господарської діяльності України (ст. 1).

Попередні імпортні депозити

Попередні імпортні депозити — внесення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності на безпроцентні рахунки у банках, які обслуговують їх на території України, на період від моменту набрання договорами (контрактами), що ними укладаються, юридичної сили до моменту проходження товарами, що поставляються, згідно із зазначеними договорами (контрактами), через митний кордон України або передачі товарів іноземними суб'єктами господарської діяльності на території України, грошових коштів у валюті договору (контракту) в сумі, визначеній у встановлених процентах до вартості відповідного договору (контракту) (ст. 1).

Постійне місцезнаходження

Постійне місцезнаходження — місцезнаходження офіційно зареєстрованого головного органу управління (контори) суб'єкта господарської (зовнішньоекономічної) діяльності (ст. 1).

Постійне місце проживання

Постійне місце проживання — місце проживання на території якої-небудь держави не менше одного року фізичної особи, яка не має постійного місця проживання на території інших держав і має намір проживати на території цієї держави протягом необмеженого строку, не обмежуючи таке проживання певною метою, і за умови, що таке проживання не є наслідком виконання цією особою службових обов'язків або зобов'язань за договором (контрактом) (ст. 1).

Право на здійснення зовнішньоекономічної діяльності

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

Фізичні особи мають право здійснювати зовнішньоекономічну діяльність з моменту набуття ними цивільної дієздатності згідно із законами України. Фізичні особи, які мають постійне місце проживання на території України, мають зазначене право, якщо вони зареєстровані як підприємці згідно із Законом України "Про підприємництво". Фізичні особи, які не мають постійного місця проживання на території України, мають зазначене право, якщо вони є суб'єктами господарської діяльності за законом держави, в якій вони мають постійне місце проживання або громадянами якої вони є. Юридичні особи мають право здійснювати зовнішньоекономічну діяльність відповідно до їх статутних документів з моменту набуття ними статусу юридичної особи (ст. 5).

Правові режими України для іноземних суб'єктів господарської діяльності

На території України згідно з цим Законом запроваджуються такі правові режими для іноземних суб'єктів господарської діяльності:

– національний режим, який означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав та обов'язків не менший, ніж суб'єкти господарської діяльності України. Національний режим застосовується щодо всіх видів господарської діяльності іноземних суб'єктів цієї діяльності, пов'язаної з їх інвестиціями на території України, а також щодо експортно-імпортних операцій іноземних суб'єктів господарської діяльності тих країн, які входять разом з Україною до економічних союзів;
– режим найбільшого сприяння, який означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав, преференцій та пільг щодо мит, податків та зборів, якими користується та/або буде користуватися іноземний суб'єкт господарської діяльності будь-якої іншої держави, якій надано згаданий режим, за винятком випадків, коли зазначені мита, податки, збори та пільги по них встановлюються в рамках спеціального режиму, визначеного нижче. Режим найбільшого сприяння надається на основі взаємної угоди суб'єктам господарської діяльності інших держав згідно з відповідними договорами України та застосовується у сфері зовнішньої торгівлі;

– спеціальний режим, який застосовується до територій спеціальних економічних зон згідно із статтею 24 цього Закону, а також до територій митних союзів, до яких входить Україна, і в разі встановлення будь-якого спеціального режиму згідно з міжнародними договорами за участю України відповідно до статті 25 цього Закону (ст. 7).

Представництво іноземного суб'єкта господарської діяльності — установа або особа, яка представляє інтереси іноземного суб'єкта господарської діяльності в Україні і має на це належним чином оформлені відповідні повноваження (ст. 1).

Принципи зовнішньоекономічної діяльності

Суб'єкти господарської діяльності України та іноземні суб'єкти господарської діяльності при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності керуються такими принципами:

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

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

Принципом свободи зовнішньоекономічного підприємництва, що полягає у:

– праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки;
– праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійснювати її в будь-яких формах, які прямо не заборонені чинними законами України;
– обов'язку додержувати при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності порядку, встановленого законами України;
– виключному праві власності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на всі одержані ними результати зовнішньоекономічної діяльності;

Принципом юридичної рівності і недискримінації, що полягає у:

– рівності перед законом всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності незалежно від форм власності, у тому числі держави, при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
– заборони будь-яких, крім передбачених цим Законом, дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація суб'єктів

зовнішньоекономічної діяльності, а також іноземних суб'єктів господарської діяльності за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками;

– неприпустимості обмежувальної діяльності з боку будь-яких її суб'єктів, крім випадків, передбачених цим Законом;

Принципом верховенства закону, що полягає у:

– регулюванні зовнішньоекономічної діяльності тільки законами України;

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

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

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

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

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

Принципом еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів (ст. 2).

Принципи митного регулювання при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності

Україна самостійно здійснює митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності на своїй території. Митну політику України визначає Верховна Рада України.

Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється згідно з цим Законом, Митним кодексом України, законами України про митне регулювання, Єдиним митним тарифом України та міжнародними договорами України (ст. 13).

Принципи оподаткування при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності

Оподаткування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України здійснюється за такими принципами:

– Україна самостійно встановлює і скасовує податки і пільги для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України;
– ставки податків встановлюються і скасовуються Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України;
– рівень оподаткування встановлюється виходячи з необхідності досягнення та підтримання самоокупності і самофінансування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та з метою бездефіцитності платіжного балансу України;
– стабільність кількості видів і розмір податків гарантуються державою на строк не менш як 5 років;
– забороняється встановлювати інші податки, крім тих, що затверджені Верховною Радою України;
– ставки податків є однаковими для всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та визначаються за товарною ознакою: для одного і того ж товару діє єдина ставка податку;
– заохочення експорту готової продукції (ст. 11).

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

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

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється за допомогою:
– законів України;
– передбачених в законах України актів тарифного і нетарифного регулювання, які видаються державними органами України в межах їх компетенції;
– економічних заходів оперативного регулювання (валютно-фінансового, кредитного та іншого) в межах законів України;
– рішень недержавних органів управління економікою, які приймаються за їх статутними документами в межах законів України;
– угод, що укладаються між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності і які не суперечать законам України (ст. 7).

Режим найбільшого сприяння

Див. *Правові режими України для іноземних суб'єктів господарської діяльності.*

Розрахункове та кредитне обслуговування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності

Розрахункове та кредитне обслуговування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійснюється на території України банком для зовнішньоекономічної діяльності України і уповноваженими комерційними банківськими та кредитними установами, а також іноземними і міжнародними банками, зареєстрованими у встановленому порядку на території України.

Кредитування зовнішньоекономічних операцій у діючій на території України валюті та в іноземній валюті здійснюється на основі домовленості та на умовах, погоджених між кредиторами та одержувачами кредитів у кредитних угодах (договорах).

Розрахункові кредити банків, які видаються суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності за спеціальним кредитним (позичковим) рахунком у діючій на території України валюті для покриття коштів, що тимчасово вилучаються з обігу, забезпечуються товарно-матеріальними цінностями, розрахунковими, транспортними та/або товаросупровідними документами. Всі інші кредити, крім розрахункових, забезпечуються майном, що належить на праві власності боржнику, та/або його немайновими правами (ст. 14).

Спеціальна економічна зона — територія, в межах якої відповідним законом України встановлюється і діє спеціальний правовий режим господарської діяльності та спеціальний порядок застосування і дії законодавства України (ст. 1).

Спеціальні економічні зони

На території України можуть запроваджуватись спеціальні економічні зони різного типу. Статус та територія зазначених зон встановлюються Верховною Радою України згідно із законами України про спеціальні економічні зони шляхом прийняття окремого закону України для кожної з таких зон (ст. 24).

Спеціальні санкції за порушення законодавства про зовнішньоекономічну діяльність

За порушення цього або пов'язаних з ним законів України до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності або іноземних суб'єктів господарської діяльності можуть бути застосовані такі спеціальні санкції:

– накладення штрафів у випадках несвоєчасного виконання або невиконання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності своїх обов'язків згідно з цим або пов'язаних з ним законів України. Розмір таких штрафів визначається відповідними положеннями законів України та/або рішеннями судових органів України;
– застосування до конкретних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних суб'єктів господарської діяльності індивідуального режиму ліцензування у випадках порушення такими суб'єктами положень цього Закону стосовно зазначених в ньому положень, що встановлюють певні заборони, обмеження або режими здійснення зовнішньоекономічних операцій з дозволу держави;
– тимчасове зупинення зовнішньоекономічної діяльності у випадках порушення цього Закону або пов'язаних з ним законів України, проведення дій, які можуть зашкодити інтересам національної економічної безпеки (ст. 37).

Спеціальний режим

Див. *Правові режими України для іноземних суб'єктів господарської діяльності.*

Спільна підприємницька (господарська) діяльність

Спільна підприємницька (господарська) діяльність — діяльність, що базується на співробітництві між суб'єктами господарської діяльності України та іноземними суб'єктами господарської діяльності і на спільному розподілі результатів та ризиків від її здійснення (ст. 1).

Спеціальні імпортні процедури

До спеціальних імпортних процедур, що застосовуються в Україні, належать:

– застосування процедури міжнародних торгів або аналогічних їм процедур;

– режим попередніх імпортних депозитів, що вносяться у банки (ст. 19).

Спільні підприємства

Спільні підприємства — підприємства, які базуються на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, на спільному управлінні та на спільному розподілі результатів та ризиків (ст. 1).

Страхування зовнішньоекономічних операцій

Страхування зовнішньоекономічних операцій в Україні здійснюється комерційними страховими компаніями (державними, акціонерними, іноземними, змішаними, кооперативними та іншими), а також іншими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, до статутного предмету діяльності яких входять страхові операції (страхування). Вибір страхової компанії (страхувача) здійснюється суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності самостійно.

Страхування зовнішньоекономічних операцій з боку суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійснюється в Україні на договірних засадах і є добровільним, якщо інше не передбачено законами України.

Страхування зовнішньоекономічних операцій здійснюється в Україні щодо ризиків, які існують у світовій практиці (ст. 15).

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності

Суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в Україні є:

– фізичні особи — громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність згідно з законами України і постійно проживають на території України;
– юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України (підприємства, організації та об'єднання всіх видів, включаючи акціонерні та інші види господарських товариств, асоціації, спілки, концерни, консорціуми, торговельні доми, посередницькі та консультаційні фірми, кооперативи, кредитно-фінансові установи, міжнародні об'єднання, організації та інші), у тому числі юридичні особи, майно та/або капітал яких є повністю у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності;

– об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким цивільно-правовими законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;
– структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно з законами України (філії, відділення тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України;
– спільні підприємства за участю суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України;
– інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України.

Україна в особі її органів, місцеві органи влади і управління в особі створених ними зовнішньоекономічних організацій, які беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності, а також інші держави, які беруть участь у господарській діяльності на території України, діють як юридичні особи згідно з частиною четвертою статті 2 цього Закону і законами України (ст. 3).

Товар

Товар — будь-яка продукція, послуги, роботи, права інтелектуальної власності та інші немайнові права, призначені для продажу (оплатної передачі) (ст. 1).

Товарна група

Товарна група — група однорідних товарів за гармонізованою системою опису та кодування товарів (ст. 1).

Транзит товарів

Транзит товарів — переміщення товарів, вироблених за межами України, через територію України без будь-якого використання цих товарів на зазначеній території (ст. 1).

Упущена вигода

Упущена вигода — доход або прибуток, який міг би одержати суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності в разі здійснення зовнішньоекономічної операції і який він не одержав внаслідок дії обставин, що

не залежать від нього, якщо розмір його передбачуваного доходу або прибутку можна обґрунтувати (ст. 1).

Форми відповідальності у зовнішньоекономічній діяльності

У сфері зовнішньоекономічної діяльності, що визначається цим та пов'язаними з ним законами України, можуть застосовуватися такі види відповідальності:

– майнова відповідальність;

– кримінальна відповідальність.

Майнова відповідальність застосовується у формі матеріального відшкодування прямих, побічних збитків, упущеної вигоди, матеріального відшкодування моральної шкоди, а також майнових санкцій.

Якщо порушення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності або іноземними суб'єктами господарської діяльності цього або пов'язаних з ним законів України призвели до виникнення збитків, втрати вигоди та/або моральної шкоди у інших таких суб'єктів або держави, суб'єкти, що порушили закон, несуть матеріальну відповідальність у повному обсязі.

Кримінальна відповідальність у зовнішньоекономічній діяльності запроваджується тільки у випадках, передбачених кримінальним законодавством України (ст. 33).

Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики

Див. *Міністерство економіки України*.

1.4. Офіційний вісник України

Фахівцям, які займаються міжнародною торгівлею та іншими видами зовнішньоекономічної діяльності, слід постійно слідкувати за розвитком вітчизняного законодавства. Це можна виконувати як за допомогою електронних баз нормативно-правових актів, так і за паперовими носіями інформації. Найкращим паперовим носієм є "Офіційний вісник України" з огляду на його наклад, систематичність, постійність.

"Офіційний вісник України" видається відповідно до Указу Президента України від 13 грудня 1996 р. № 1207/96 "Про опублікування актів законодавства України в офіційному бюлетені "Офіційний

вісник України". Цей офіційний збірник актів законодавства України публікується з початку 1997 р. і до 2007 р. був щотижневим.

Починаючи з 2007 р. виходить двічі на тиждень. Раніше щороку було 52 бюлетені. Зазвичай — це журнал обсягом три сотні сторінок. Нерідко їх трапляється значно більше. Інколи один номер бюлетеня складається з двох частин.

Публікується бюлетень під егідою Міністерства юстиції України. Започаткувався бюлетень за часів, коли міністром юстиції України був Сергій Головатий.

В "Офіційному віснику України" публікуються нормативно-правові акти, що внесені до Єдиного державного реєстру нормативно-правових актів.

Бюлетень містить такі розділи:

– Закони України та інші акти Верховної Ради України.
– Укази та розпорядження Президента України.
– Постанови та розпорядження Кабінету Міністрів України.
– Рішення Конституційного Суду України.
– Нормативно-правові акти Національного банку України.
– Нормативні акти міністерств та інших центральних органів виконавчої влади, зареєстровані Міністерством юстиції України.
– Міжнародні договори України, що набрали чинності. Європейські конвенції.

Трапляються випадки, що у конкретному номері "Офіційного вісника України" відсутні нормативно-правові акти з одного чи кількох перелічених вище розділів.

Кожний нормативно-правовий акт має у бюлетені реєстраційний код (спочатку він мав назву "код нормативного акта") за Єдиним державним реєстром нормативно-правових актів. У чисельнику реєстраційного коду зазначається число, яке безперервно щороку зростає. У знаменнику вказується рік, у якому відбулося присвоєння відповідного реєстраційного коду.

Римське число у номері закону України та іншого акта Верховної Ради України означає порядковий номер скликання Верховної Ради. Наприклад, нормативно-правові акти Верховної Ради України, обраної 2002 р., позначаються числом IV. Верховна Рада Української РСР, обрана 1990 р., позначала свої акти числом XII.

Верховна Рада України, обрана 1994 р., не застосовувала у нумерації римських чисел. Замість цього, наприклад, вказувалося 125/94-ВР. Це означало, відповідний акт 1994 р. мав порядковий номер 125. Верховна Рада України, обрана 1998 р., відновила використання римських

чисел і позначала свої акти числом XIV. Це означало, що ця Верховна Рада була чотирнадцятою, рахуючи від 1937 р., коли була обрана перша Верховна Рада Української РСР.

Наприкінці січня 2000 р. чотирнадцята Верховна Рада вирішила вважати себе третьою Верховною Радою незалежної України. Тобто дванадцята за попереднім численням Верховна Рада України стала вважатися першою (її спікерами були В. Івашко, Л. Кравчук, І. Плющ). Верховна Рада України, спікером якої був О. Мороз, стала вважатися другою.

Арабське число у номері акта Верховної Ради України, де присутнє римське число, означає порядковий номер акта, прийнятого Верховною Радою відповідного скликання.

В актах Верховної Ради України зазначаються їх дати. Президент України кожного року свої укази починає нумерувати з арабської цифри 1. У знаменнику номера президентського указу зазначається відповідний рік. Якщо Президент України підписує розпорядження, то це позначається у номері літерами "рп" (наприклад, № 231/2004-рп).

Постанови Кабінету Міністрів України позначаються датами і номерами, відображеними арабськими числами. Щороку нумерація починається з цифри 1.

Розпорядження Кабінету Міністрів України позначається у номері літерою "р" (наприклад, № 412-р).

Закони та інші акти Верховної Ради України, укази і розпорядження Президента України, постанови і розпорядження Кабінету Міністрів України мають назву, дату та номер.

Рішення Конституційного суду України позначається літерами "рп", що розміщуються у номері за порядковим номером рішення конкретного року (наприклад, "17-рп/2004).

Ухвала Конституційного суду України позначається у номері літерами "уп" (наприклад, № 12-уп/2004).

Постанови Правління Національного банку нумеруються арабськими числами з початку кожного календарного року.

Постанови Національного банку України та нормативні акти міністерств та інших центральних органів виконавчої влади реєструються в Міністерстві юстиції України. Реєстрація має дату і номер. У чисельнику номера зазначається порядковий номер реєстрації за конкретний рік, а у знаменнику — номер з початку реєстрації в Україні нормативно-правових актів. У чисельнику реєстрація кожного року починається з цифри "1", а у знаменнику — триває безперервно.

У Міністерстві юстиції України не реєструються акти Верховної Ради України, Президента України, Кабінету Міністрів України, Конституційного суду України.

Міністерство юстиції України реєструє свої акти, що мають позаміністерський характер та акти державних органів, так би мовити міністерського рівня.

Трапляються випадки, коли якесь міністерство своїм наказом затверджує кілька документів (методик, інструкцій тощо), то тоді кожен з таких документів може мати свій реєстраційний код. Дати реєстрації для всіх документів у цьому випадку співпадають.

Більшість нормативно-правових актів, що реєструються в Міністерстві юстиції України, готуються одним міністерством (відомством). Трапляються і випадки спільно створених нормативно-правових актів. Спільно підготовлені акти, як правило, мають однакову дату затвердження та номер. Номер пишеться через навскісну. Першим вказується номер, присвоєний тим міністерством, яке у заголовку зазначено першим. Слід мати на увазі, що номер наказу Міністерства юстиції України, який реєструється в Міністерстві юстиції України, пишеться через навскісну (наприклад, 36/5).

Центральний орган виконавчої влади, як правило, щось затверджує наказом. Деякі органи виконавчої влади мають інші назви затверджувального акта.

Адміністративна рада Фонду гарантування вкладів фізичних осіб	рішення
Антимонопольний комітет України	розпорядження
Державна комісія регулювання ринків фінансових послуг України	розпорядження
Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку	наказ рішення
Міністерство юстиції України	наказ висновок
Національний банк України	постанова
Правління пенсійного фонду України	постанова
Правління Фонду загальнообов'язкового соціального страхування	постанова

У рубриці "Міжнародні договори України, що набрали чинності. Європейські конвенції" зустрічаються такі назви міжнародно-правових актів: конвенція, договір, угода, спільна заява, меморандуми, протокол, домовленість, напрями тощо.

Вказівки про опубліковані в "Офіційному віснику України" нормативно-правові акти публікуються через кожні півроку, — тобто зазвичай слід орієнтуватися на 27-й і 52-й номери бюлетеня за конкретний рік та 1-й номер — за наступний рік.

Часом в "Офіційному віснику України" публікується інформація про скасування державної реєстрації нормативно-правового акта.

"Офіційний вісник України" має електронний варіант або електронний дайджест російською мовою. Адреса www — сторінки: http//www.gdo.kiev.ua. Адреса електронної пошти: info@gdo.kiev.ua. Контактні телефони: 244-16-61, 244-16-62.

1.5. Офіційні статистичні щорічники України

В Україні є "Статистичний щорічник України", "Україна в цифрах" та "Статистичний бюлетень". За радянських часів перші два щорічники мали назви "Народне господарство Української РСР" та "Українська РСР у цифрах".

Зазначені статистичні щорічники публікуються Державним комітетом статистики України. Адреса Держкомстату: 01023, Київ-23, МСП, вул. Шота Руставелі, 3; телефони: 227-70-57, 227-02-27; факс 235-37-39. Електронна пошта office @ukrstat.gov.ua. Інтернет — www.ukrstat.gov.ua.

1. "Статистичний щорічник України" — це велика за обсягом книга, що налічує понад 600 сторінок. Обкладинка книги тверда. Широко застосовується англійська мова.

Розділ 11 "Зовнішньоекономічна діяльність" містить такі таблиці:

11.1 "Зовнішня торгівля товарами";

11.2 "Обсяги імпорту товарів за регіонами";

11.3 "Товарна структура зовнішньої торгівлі";

11.4 "Експорт-імпорт давальницької сировини";

11.5 "Зовнішня торгівля послугами по країнах";

11.6 "Обсяги експорту-імпорту послуг за регіонами";

11.7 "Структура експорту-імпорту послуг";

11.8 "Прямі іноземні інвестиції в Україну";

11.9 "Прямі іноземні інвестиції в Україну по регіонах";

11.10 "Прямі іноземні інвестиції в Україну за видами економічної діяльності";

11.11 "Прямі іноземні інвестиції в регіони України";

11.12 "Прямі іноземні інвестиції з України";

11.13 “Прямі іноземні інвестиції з України по країнах”;

11.14 “Прямі іноземні інвестиції з України в економіку інших країн за видами економічної діяльності”;

11.15 “Прямі іноземні інвестиції з регіонів України в економіку інших країн”.

Дані за кілька років містяться у таблицях: 11.1, 11.4, 11.5, 11.9, 11.13. Інші таблиці містять дані за рік, якому присвячено щорічник.

У “Статистичному щорічнику України” є і розділ 25 “Окремі зіставлення по країнах світу”.

Розділ 25 має такі таблиці:

25.1 “Територія і кількість населення”;

25.2 “Загальні коефіцієнти народжуваності і смертності”;

25.3 “Очікувана тривалість життя при народженні”;

25.4 “Кількість зайнятого населення”;

25.5 “Рівень безробіття”;

25.6 “Обсяги фізичного обсягу валового внутрішнього продукту”;

25.7 “Основні макроекономічні показники”;

25.8 “Курси національних валют країн світу”;

25.9 “Індекси споживчих цін”;

25.10 “Індекси промислового виробництва”;

25.11 “Індекси цін виробників промислової продукції”;

25.12 “Виробництво електроенергії (валове виробництво)”;

25.13 “Видобуток нафти (включаючи газовий конденсат)”;

25.14 “Видобуток натурального газу”;

25.15 “Індекси обсягу продукції сільського господарства”;

25.16 “Виробництво зернових і зернобобових культур”;

25.17 “Експортно-імпортні операції країн СНД”;

25.18 “Індекси основних соціально-економічних показників країн СНД”.

Таблиці 25.1, 25.3, 25.7, 25.17 та 25 18 містять дані за конкретний рік. Решта таблиць містять показники за ряд років. Статистичні дані таблиць охоплюють багато країн світу, що дає можливість виконувати потрібні розрахунки і порівняння.

Інформація “Статистичного щорічника України” подається із відставанням приблизно на два роки, тобто після закінчення конкретного року статистичні дані щодо нього публікуються через 1,5–2 роки.

2. “Україна в цифрах” — статистичний щорічник, що має м’яку обкладинку. Його обсяг приблизно 270 сторінок. Зовнішньоекономічній діяльності у цьому щорічнику присвячено 9-й розділ. П’ятнадцять

таблиць розділу мають такі ж назви, що й таблиці одинадцятого розділу "Статистичного щорічника України".

Двадцять другий розділ щорічника "Україна в цифрах" має назву "Міжнародні зіставлення". Він містить такі таблиці:

1.1 "Індекси фізичного обсягу ВВП у постійних цінах";
1.2 "Індекси споживчих цін";
1.3 "Індекси обсягу продукції промисловості";
1.4 Індекси валової продукції сільського господарства".

Щорічник "Україна в цифрах" публікується оперативніше, ніж "Статистичний щорічник України". Книга "Україна в цифрах" виходить десь у другій половині року наступного після звітного.

3. "Статистичний бюлетень" є публікацією журнального формату. Складається з двох блоків. Перший має назву "Основні показники соціально-економічного розвитку України", а другий — "Доповіді з окремих питань соціального і економічного становища України". У "Статистичному бюлетені" є розділ "Зовнішня торгівля товарами". Перша таблиця розділу містить статистичні дані про обсяги зовнішньої товарної торгівлі України за січень–листопад конкретного року з багатьма країнами світу. У другій таблиці відображено товарну структуру зовнішньої торгівлі України за січень–листопад звітного року.

Запитання для самоконтролю

1. Коли у Радянському Союзі розпочався перехід від державної монополії на зовнішньоекономічну діяльність до ринкових відносин у цій сфері?
2. Що передбачала система державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності колишнього СРСР?
3. Назвіть розділи Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність".
4. Коли було викладено у другій редакції Митний кодекс України?
5. Які навчальні підручники і посібники з міжнародного митного права Ви знаєте?
6. Про які спеціальні режими господарювання йдеться у Господарському кодексі України?
7. Що означає поняття "єдиний митний тариф"?
8. Які три види ставок передбачає єдиний митний тариф?
9. Які розділи має "Офіційний вісник України"?
10. Яку інформацію щодо зовнішньоекономічної діяльності можна знайти в офіційних статистичних щорічниках України?

МІЖНАРОДНІ ГОСПОДАРСЬКІ КОНТРАКТИ

- Загальні положення міжнародного та вітчизняного права про зовнішньоекономічні контракти.
- Форма зовнішньоекономічного контракту в Україні.
- Деякі аспекти інформаційного забезпечення складання зовнішньоекономічних контрактів.

2.1. Загальні положення міжнародного та вітчизняного права про зовнішньоекономічні контракти

Найважливішими міжнародними нормативно-правовими актами, що стосуються зовнішньоекономічних контрактів, є такі:

1. Конвенція про право, що застосовується до міжнародної купівлі-продажу товарів. Укладена у Гаазі 15 червня 1955 р. Конвенція набрала чинності 3 травня 1964 р. За обсягом Конвенція невелика — складається лише з 12 статей.

2. Конвенція про право, що застосовується до договорів міжнародної купівлі-продажу товарів. Укладена у Гаазі 22 грудня 1986 р. Конвенція налічує 31 статтю.

3. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (United Nations Convention on the Contracts for the International Sale of Goods). Конвенція відома ще як Віденська — за місцем свого укладення. Вона була ухвалена на Конференції ООН з договорів міжнародної купівлі-продажу товарів, яка відбувалася в австрійській столиці з 10 березня по 11 квітня 1980 р. відповідно до резолюції Генеральної Асамблеї ООН № 33/922 від 16 грудня 1978 р. (див. "Офіційний вісник України", 2006, № 15).

Конвенцію відкрили для підписання під час останнього засідання Конференції, яке відбулося 11 квітня 1980 р. Вона залишалася відкритою для підписання у штаб-квартирі ООН у Нью-Йорку до

30 вересня 1981 р. Вважається, що її підписало 19 держав. Кількість держав — учасниць Конвенції набагато більша і невпинно збільшується. Конвенція набула чинності 1 січня 1988 р.

Україна є учасницею Конвенції з 1 лютого 1991 року.

Оскільки Україна стала учасницею Конвенції ще до прийняття Верховною Радою УРСР Закону УРСР "Про зовнішньоекономічну діяльність", то зрозуміло, що наш вітчизняний закон, насамперед щодо зовнішньоекономічного контракту, відповідає положенням зазначеної Конвенції.

В офіційному англомовному записі назви Конвенції відсутнє словосполучення "купівля-продаж", як воно вживається в офіційному україномовному перекладі. Англомовні укладачі Конвенції, вочевидь, брали до уваги, що коли є продаж, то має місце і купівля, та обійшлися без словосполучення "sale-purchase", віддавши перевагу слову "sale".

Конвенція не застосовується до міжнародної купівлі-продажу послуг та цінних паперів, а поширюється лише на торгівлю товарами. Серед товарів є такі, що перебувають поза сферою дії Конвенції.

За обсягом Конвенція є документом більшим, ніж названі раніше два міжнародно-правових акти, — вона налічує 101 статтю, які об'єднані у такі частини:

Частина I. Сфера застосування і загальні положення.

Частина II. Укладення договору.

Частина III. Купівля-продаж товарів.

У свою чергу частини поділяються на глави та розділи.

Визначальними у цій Конвенції є матеріально-правові норми, тобто такі, що безпосередньо регулюють правовідносини щодо укладення зовнішньоекономічних контрактів. У Гаазькій конвенції від 22 грудня 1986 р. домінують колізійні норми, тобто норми, що вказують, право якої країни належить застосовувати для регулювання відповідних правовідносин.

Віденська конвенція не вимагає обов'язкової письмової форми зовнішньоекономічного контракту. Письмову форму вона розуміє і у вигляді повідомлення за допомогою телеграфу чи телетайпа. Детально розглядає вимоги до пропозицій про укладення контракту (оферта) та її прийняття (акцепт) адресатом.

У Конвенції йдеться про зобов'язання продавця, засоби правового захисту у випадку порушення контракту продавцем, зобов'язання покупця, засоби правового захисту у випадку порушення контракту

покупцем, перехід ризику, передбачуване порушення договору, контракти на поставку товарів окремими покупцями, проценти, наслідки розірвання контракту, збереження товару тощо.

4. Конвенція про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів. Вона була укладена 14 червня 1974 р. у Нью-Йорку. Зазначеного дня її було підписано і від імені Української РСР. Конвенція була складена англійською, іспанською, китайською, російською та французькою мовами. Текст арабською мовою вважається ухваленим 9 листопада 1992 р. Як і текст названими вище мовами, арабомовний текст Конвенції розглядається як автентичний.

Нью-Йоркська Конвенція була ратифікована Україною 13 вересня 1993 р. і набрала чинності для нашої держави з 1 квітня 1994 р. (див. "Офіційний вісник України", 2006, № 36).

5. Протокол про зміну Конвенції про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів. Його було укладено у Відні 11 квітня 1980 р. в одному примірнику, тексти якого на всіх офіційних мовах ООН вважаються автентичними.

6. Конвенція про міжнародний фінансовий лізинг. Укладено у м. Оттаві 28 травня 1988 р. Першими країнами, щодо яких конвенція набрала чинності, були Франція, Італія та Норвегія. Конвенція налічує 25 статей.

7. Конвенція про міжнародний факторинг. Укладено 28 травня 1988 р. у м. Оттаві. Ця Конвенція, як і попередня, вперше набула чинності 1 травня 1995 р. між Францією, Італією і Норвегією. Конвенція має 23 статті.

8. Міжнародні правила тлумачення комерційних термінів ("Інкотермс"). Ці правила не є міжнародною міжурядовою угодою. Вони — результат діяльності громадської організації — Міжнародної торгової палати, яка знаходиться у Парижі.

Правила Палата вперше описала 1936 р., а потім кілька разів редагувала їх. Нині чинною у світі редакцією "Правил" є "Інкотермс-2000". Президент України Указом від 4 жовтня 1994 р. запровадив в Україні використання "Інкотермс-90".

Названі 8 документів відомі нашим висококваліфікованим правникам. Усі акти містяться, зокрема, у книзі Г. К. Дмитрієвої та В. М. Філімонової "Международное частное право. Действующие нормативные акты" (М.: Ин-т международного права и экономики им. А. С. Грибоедова, 1999. — 624 с.). Сподіваємося на те, що зацікавлений читач самостійно ознайомиться з цими документами.

Переходимо до національного законодавства України, що регулює зовнішньоекономічні контракти.

Нагадаємо, що у Законі України "Про зовнішньоекономічну діяльність" поняття "зовнішньоекономічний договір (контракт)" було сформульовано як "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".

Відомо, що стаття 1 зазначеного Закону містить півсотні визначень різних понять. На жаль, там відсутнє визначення поняття "матеріально оформлена угода". Оскільки у юриспруденції існують поняття "матеріальне право", "процесуальне право", то можна здогадуватися, що законодавець мав на увазі зовнішньоекономічний договір як такий, що базується на матеріальному праві, яке регулює зовнішньоекономічну діяльність. На наш погляд, у зовнішньоекономічному контракті не буде зайвим безпосередньо цитувати належні положення Закону або ж робити посилання на статті (пункти, частини тощо), де ці положення містяться. Процитуємо статтю 6 "Договори (контракти) суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та право, що застосовується до них" Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність".

"Суб'єкти, які є сторонами зовнішньоекономічного договору (контракту), мають бути здатними до укладання договору (контракту) відповідно до цього та інших законів України та/або закону місця укладання договору (контракту). Зовнішньоекономічний договір (контракт) складається відповідно до цього та інших законів України з урахуванням міжнародних договорів України. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності при складанні тексту зовнішньоекономічного договору (контракту) мають право використовувати відомі міжнародні звичаї, рекомендації міжнародних органів та організацій, якщо це не заборонено прямо та у виключній формі цим та іншими законами України.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності або його представником у простій письмовій формі, якщо інше не передбачено міжнародним договором України чи законом. Повноваження представника на укладення зовнішньоекономічного договору (контракту) може випливати з доручення, статутних документів, договорів та інших підстав, які не суперечать цьому Закону. Дії, які здійснюються від імені іноземного

суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності України, уповноваженим на це належним чином, вважаються діями цього іноземного суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Для підписання зовнішньоекономічного договору (контракту) суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності не потрібен дозвіл будь-якого органу державної влади, управління або вищестоящої організації, за винятком випадків, передбачених законами України.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають право укладати будь-які види зовнішньоекономічних договорів (контрактів), крім тих, які прямо та у виключній формі заборонені законами України.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) може бути визнано недійсним у судовому порядку, якщо він не відповідає вимогам законів України або міжнародних договорів України.

Форма зовнішньоекономічної угоди визначається правом місця її укладання. Угода, яку укладено за кордоном, не може бути визнана недійсною внаслідок недодержання форми, якщо додержано вимог законів України.

Форма угод з приводу будівель та іншого нерухомого майна, розташованого на території України, визначається законами України.

Права та обов'язки сторін зовнішньоекономічної угоди визначаються правом місця її укладання, якщо сторони не погодили інше. Місце укладення угоди визначається законами України.

Права та обов'язки сторін зовнішньоекономічних договорів (контрактів) визначаються правом країни, обраної сторонами при укладенні договору (контракту) або в результаті подальшого погодження.

При відсутності погодження між сторонами відносно права, яке має застосовуватись до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), застосовується право країни, де заснована, має своє місце проживання або основне місце діяльності сторона, яка є:

– продавцем — у договорі купівлі-продажу;
– наймодавцем — у договорі майнового найму;
– ліцензіаром — у ліцензійному договорі про використання виключних або аналогічних прав;
– охоронцем — у договорі зберігання;
– комітентом (консигнантом) — у договорі комісії (консигнації);
– довірителем — у договорі доручення;
– перевізником — у договорі перевезення;

– експедитором — у договорі транспортно-експедиторського обслуговування;
– страхувачем — у договорі страхування;
– кредитором — у договорі кредитування;
– дарувальником — у договорі дарування;
– поручителем — у договорі поруки;
– заставником — у договорі застави.

До зовнішньоекономічних договорів (контрактів) про виробниче співробітництво, спеціалізацію і кооперування, виконання будівельно-монтажних робіт застосовується право країни, де здійснюється така діяльність або де створюються передбачені договором (контрактом) результати, якщо сторони не погодили інше.

До зовнішньоекономічного договору (контракту) про створення спільного підприємства застосовується право країни, на території якої спільне підприємство створюється і офіційно реєструється.

До зовнішньоекономічного договору (контракту), укладеного на аукціоні, в результаті конкурсу, або на біржі, застосовується право країни, на території якої проводиться аукціон, конкурс або знаходиться біржа.

До прав і обов'язків за зовнішньоекономічними договорами (контрактами), не зазначеними в цій статті, застосовується право країни, де заснована чи має місце проживання або основне місце діяльності сторона, яка здійснює виконання такого договору (контракту), що має вирішальне значення для його змісту.

При прийманні виконання за зовнішньоекономічним договором (контрактом) береться до уваги право місця проведення такого приймання, оскільки сторони не погодили інше.

Товарообмінні (бартерні) операції суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюються без розрахунків через банки, підлягають ліцензуванню центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики у порядку, встановленому статтею 16 цього Закону".

Звернімо увагу на те, що у статті 6 йдеться про те, що зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається у "простій письмовій формі". У статті 1 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність", на жаль, відсутнє тлумачення поняття "проста письмова форма". У читача виникає підозра, що є якась "непроста" або "складна" форма контракту, якщо законодавець говорить про просту письмову форму. Зрозуміло, що краще було, якби законодавець сказав, що він

мав на увазі, говорячи про "просту письмову форму". Оскільки законодавець цього не зробив, то ризикнемо і зазначимо, що очевидно малося на увазі таке: відсутність потреби в нотаріальному посвідченні контракту; складання тексту контракту на звичайному папері (а не на гербовому тощо); можливість складання зовнішньоекономічного договору за довільною формою.

Далі ознайомимося зі статтею 382 "Зовнішньоекономічні договори (контракти)" Господарського кодексу України, ухваленого Законом України від 16 січня 2003 року. Вона сформульована так:

1. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають право укладати будь-які зовнішньоекономічні договори (контракти), крім тих, укладення яких заборонено законодавством України.

2. Зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається в письмовій формі, якщо інше не встановлено законом або чинним міжнародним договором, згоду на обов'язковість якого надано Верховною Радою України.

3. Форма зовнішньоекономічного договору (контракту) визначається правом місця його укладення. Місце укладення договору (контракту) визначається відповідно до законів України.

4. Форма зовнішньоекономічних договорів (контрактів) щодо земельних ділянок, будівель та іншого нерухомого майна, розташованого на території України, визначається законами України.

5. Права та обов'язки сторін зовнішньоекономічного договору (контракту) визначаються правом місця його укладення, якщо сторони не погодили інше. Порядок визначення права, яке має застосовуватися до договору (контракту) у разі недосягнення згоди сторін стосовно вказаного порядку, встановлюється законом про зовнішньоекономічну діяльність.

6. Зовнішньоекономічний договір (контракт) може бути визнаний недійсним у судовому порядку, якщо він не відповідає вимогам законів України або чинним міжнародним договорам, згоду на обов'язковість яких надано Верховною Радою України.

7. Законом може бути встановлений особливий порядок укладення, виконання і розірвання окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів).

Господарський кодекс ухвалено майже на 12 років пізніше, ніж Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність", вважатимемо, що законодавець врахував всі помилки минулого. Як бачимо, у Господарському кодексі немає згадки про "матеріально оформлену угоду" та "просту письмову форму".

Щодо зовнішньоекономічних договорів (контрактів) слід також мати на увазі такі нормативні акти:

- "Порядок реєстрації та обліку зовнішньоекономічних договорів (контрактів)". Затверджено наказом Міністерства економіки України від 29.06.2000 № 136 // Офіційний вісник України. — 2000. — № 30.
- "Положення про порядок державного контролю за проведенням переговорів, пов'язаних з укладенням зовнішньоекономічних договорів (контрактів) про здійснення міжнародних передач товарів військового призначення та подвійного використання". Затверджено Постановою Кабінету Міністрів України № 125 від 1998 р. // Офіційний вісник України. — 1998. — № 5.
- "Інструкція про порядок заповнення інформаційної картки реєстрації зовнішньоекономічного договору (контракту)". Затверджено наказом Міністерства економіки України 15.12.2005 № 505. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 10.01.2006 за № 5/11879 // Офіційний вісник України. — 2006. — № 1–2.
- "Інструкція про порядок заповнення картки-реєстрації-обліку зовнішньоекономічного договору (контракту)". Затверджено наказом Міністерства економіки України від 15.12.2005 № 505. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 10.01.2006 за № 6/11880 // Офіційний вісник України. — 2006. — № 1–2.

2.2. Форма зовнішньоекономічного контракту в Україні

У розділі 2.1 вже зазначалися вимоги до зовнішньоекономічного контракту, встановлені відповідними законами України. Далі зупинимося на відомчому акті з цього питання.

Міністерство зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України (від початку 2000 р. воно в Україні не існує) наказом від 05.10.1995 № 75 ухвалило "Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)". Це Положення зберігало чинність впродовж майже 6 років. Наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 06.09.2001 № 201 було затверджено "Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)". Оприлюднене це Положення було, зокрема, в "Офіційному

віснику України" (2001, № 39). Саме про це Положення і піде мова далі.

"Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)" від 06.09.2001 — невеликий за обсягом документ. Він складається з преамбули та трьох пунктів.

У вступній частині Положення зазначалися підстави його появи. Цитувалося визначення зовнішньоекономічного договору (контракту) за формулюванням у Законі України "Про зовнішньоекономічну діяльність" (тобто йшлося про "матеріально оформлену угоду..."). Джерелами права визначалися закони України, відомі міжнародні звичаї, рекомендації міжнародних органів та організацій, якщо це не заборонено прямо та у виключній формі законами України. Також про "просту письмову форму" зовнішньоекономічного контракту. Визнання недійсності контракту було делеговано судом.

Вказувалося, що права та обов'язки сторін контракту визначаються матеріальним та процесуальним правом місця його укладення, якщо сторони не погодили інше. Ця автономія волі сторін має відображатися в умовах договору (контракту).

Далі наведемо офіційний текст перших двох пунктів Положення. Цим текстом можна буде користуватися не лише з навчальною, а й з практичною метою.

ПОЛОЖЕННЯ
про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)

1. До умов, які мають бути передбачені в договорі (контракті), належать:

1.1. Назва, номер договору (контракту), дата та місце його укладання

1.2. Преамбула

У преамбулі визначається повне найменування сторін — учасників зовнішньоекономічної операції, під якими вони офіційно зареєстровані, із зазначенням країни, скорочене визначення сторін як контрагентів ("Продавець", "Покупець", "Замовник", "Постачальник" тощо) та найменування документів, якими керуються контрагенти при укладанні договору (контракту) (статут підприємства, установчий договір тощо).

1.3. Предмет договору (контракту)

У цьому розділі визначається, який товар (роботи, послуги) один з контрагентів зобов'язаний поставити (здійснити) іншому із зазначенням точного найменування, марки, сорту або кінцевого результату роботи, що виконується.

У випадку бартерного (товарообмінного) договору (контракту) або контракту на переробку давальницької сировини визначається також точне найменування (марка, сорт) зустрічних поставок (або назва товару, що є кінцевою метою переробки давальницької сировини).

Якщо товар (робота, послуга) потребує більш детальної характеристики або номенклатура (робіт, послуг) досить велика, то все це вказується у додатку (специфікації); який має бути невід'ємною частиною договору (контракту), про що робиться відповідна позначка у тексті договору (контракту).

Для бартерного (товарообмінного) договору (контракту) згаданий додаток (специфікація), крім того, балансується по загальній вартості експорту та імпорту товарів (робіт, послуг).

У додатку до договору (контракту) на переробку давальницької сировини вказується відповідна технологічна схема такої переробки.

1.4. Кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг)

У цьому розділі визначається, залежно від номенклатури, одиниця виміру товару, прийнята для товарів такого виду (в тоннах, кілограмах, штуках тощо), його загальна кількість та якісні характеристики.

У тексті договору (контракту) на виконання робіт (надання послуг) визначаються конкретні обсяги робіт (послуг) та термін їх виконання.

1.5. Базисні умови поставки товарів (прийому-здачі виконаних робіт або послуг)

У цьому розділі вказується вид транспорту та базисні умови поставки (відповідно до "Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів" у редакції 1990 р.), які визначають обов'язки контрагентів щодо поставки товару і встановлюють момент переходу ризиків від однієї сторони до іншої, а також конкретний строк поставки товару (окремих партій товару).

У випадку укладання договору (контракту) на виконання робіт (надання послуг) в цьому розділі визначаються умови та строки виконаних робіт (послуг).

1.6. Ціна та загальна вартість контракту

У цьому розділі визначається ціна одиниці виміру товару та загальна вартість товарів або вартість виконаних робіт (наданих послуг), що поставляються згідно з контрактом, та валюта платежів. Якщо згідно з контрактом поставляються товари різної якості та асортименту, ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного сорту, марки, а окремим пунктом контракту вказується його загальна вартість. У цьому випадку цінові показники можуть бути вказані у додатках (специфікаціях), на які робиться посилання у тексті контракту.

У контракті на переробку давальницької сировини, крім того, зазначається її заставна вартість.

У бартерному контракті загальна вартість товарів, що експортуються, та загальна вартість товарів, що імпортуються за цим контрактом, виражені в іноземній валюті, крім того, зазначаються в доларах США.

1.7. Умови платежів

Цей розділ визначає спосіб, порядок та строки фінансових розрахунків та гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань. Залежно від обраних сторонами умов платежу в тексті контракту вказуються:

– умови банківського переказу до (авансового платежу) та/або після відвантаження товару, або умови документарного акредитиву, або інкасо, визначені відповідно до спільної постанови Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 21.06.1995 № 444 "Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті";
– умови по гарантії, якщо вона є або коли вона необхідна (вид гарантії (на вимогу, умовна), умови та термін дії гарантії, можливість зміни умов контракту без зміни гарантій).

1.8. Умови здавання (приймання) товару (робіт, послуг)

У цьому розділі визначаються строки та місце фактичної передачі товару, перелік товаросупровідних документів.

Приймання-здавання проводиться за кількістю відповідно до товаросупровідних документів, за якістю — відповідно до документів, що засвідчують якість товару.

1.9. Упаковка та маркування

Цей розділ містить відомості про упаковку товару (ящики, мішки, контейнери тощо), нанесене на ній відповідне маркування (найменування продавця та покупця, номер контракту, місце призначення, габарити, спеціальні умови складування і транспортування та інше), а при потребі також умови її повернення.

1.10. Форс-мажорні обставини

Цей розділ містить відомості про те, за яких випадків умови контракту може бути не виконано сторонами (стихійні лиха, воєнні дії, ембарго, втручання з боку влади та інше). При цьому сторони звільняються від відповідальності на строк дії цих обставин або можуть відмовитися від виконання контракту частково або в цілому без додаткової фінансової відповідальності. Строк дії форс-мажорних обставин підтверджується Торгово-промисловою палатою відповідної країни.

1.11. Санкції та рекламації

Цей розділ встановлює порядок застосування штрафних санкцій, відшкодування збитків та пред'явлення рекламацій у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням одним із контрагентів своїх зобов'язань.

При цьому мають бути чітко визначені розміри штрафних санкцій (у % від вартості недопоставленого товару або суми неоплачених коштів, строки виплати штрафів — від якого терміну вони встановлюються та протягом якого часу діють), строки, протягом яких рекламації можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін контракту при цьому, способи врегулювання рекламацій.

1.12. Арбітраж

У цьому розділі вказується місце арбітражного суду (країна та право, яке застосовується) або обумовлені випадки, за яких сторони можуть звернутися до суду.

1.13. Юридичні адреси, поштові та платіжні реквізити сторін

При цьому вказуються повні юридичні адреси, повні поштові та платіжні реквізити (номер рахунка, назва банку) контрагентів контракту.

2. За домовленістю сторін у контракті можуть визначатись додаткові умови:

страхування, гарантії якості, умови залучення субвиконавців контракту, агентів, перевізників, визначення норм навантаження (розвантаження), умови передачі технічної документації на товар, збереження торгових марок, порядок сплати податків, мита, зборів, різного роду захисні застереження, з якого моменту контракт починає діяти, кількість підписаних примірників контракту, можливість та порядок внесення доповнень та змін до контрактів та ін.

2.3. Деякі аспекти інформаційного забезпечення складання зовнішньоекономічних контрактів

У даному підрозділі зупинимося насамперед на словниково-довідниковому забезпеченні процесу складання зовнішньоекономічних контрактів. Назвемо не лише дво- та багатомовні спеціалізовані (галузеві) словники та довідники, що публікувалися впродовж останніх двох десятків років, а й пояснимо, що саме корисного можна запозичити уряду з них для підготовки зовнішньоекономічних контрактів. Зрозуміло, що автор цих рядків не претендує на повноту переліку, але запевняє, що більшість важливих публікацій з поля зору не випали.

У переліку словники та довідники розташовуються за роками їх публікацій.

1. Англо-русский политехнический словарь. 80000 терминов / Под ред. А. Е. Чернухина. —2-е изд., доп. — М., Советская энциклопедия,1971. — 672 с.
2. Родионова З. В., Филатов В. П. Русско-английский словарь общественно-политической лексики (Russian-English Dictionary of Socio-Political Terms): Около 9000 слов / Под ред. В. П. Филатова. — М.: Русский язык, 1987. — 544 с.
3. Учебный русско-англо-французско-немецкий словарь общетехнической лексики. Около 8000 терминов / Под общ. рук. И. Ф. Рудаковой. — 4-е изд., испр. — М.: Русский язык, 1988. — 448 с.

4. Англо-русский словарь по технологии машиностроения и металлообработке: Около 40000 терминов. — М.: Русский язык, 1990. — 958 с.
5. Басс Э. М. Научная и деловая корреспонденция. Английский язык / Отв. ред. Н. И. Гуро. — М.: Наука, 1991. — 176 с.
6. Жданова И. Ф. Краткий русско-английский коммерческий словарь. — М.: Русский язык, 1991. — 175 с.
7. Лебедева Э. В., Пономарева Г. В. Краткий русско-английский словарь. Банки. Финансы. Кредит. — М.: Информационно-рекламный центр "Инфодизайн", 1991. — 39 с.
8. Практический словарь делового английского языка / Сост. А. В. Козлов, Л. А. Денель. — СПб.: Эрви, 1991. — 205 с.
9. Русско-английский словарь международных финансовых, валютных, биржевых терминов и понятий / В. П. Грейниман, А. К. Кузнецов и др. — М.: Партнер, 1991. — 136 с.
10. Русско-английский разговорник. Более 3500 аутентич. слов и выражений / Л. Н. Черноватый, В. В. Куринный, А. В. Слюнин. — Харьков: Основа, 1991. — 136 с.
11. Циммерман М., Веденеева К. Русско-английский научно-технический словарь переводчика. — 3-е изд. — М.: Наука, 1991. — 738 с.
12. Black's Law Dictionary by Henry Compbele Black.-6th ed./ by the publisher's editorial staff; contributing authors Joseph R. Nolan... [et al]. St. Paul, (MN), 1991, 1700.
13. Краткий англо-русский технический словарь (Concise English-Russian Tecnical Dictionary). Около 30000 терминов/ Ю. А. Кузьмин, В. А. Владимиров, Я. Л. Гельман и др. — М.: ММПШ, 1992. — 416 с.
14. Московский Е. К. Англо-русский словарь пользователя персональной ЭВМ. Около 10000 терминов и терминологических сочетаний (PC User's English-Russian Dictionary). — М.: Московская международная школа переводчиков, 1992. — 223 с.
15. Семенкин В. Я., Серая П. Г. Краткий русско-английский словарь-разговорник для делового человека / Под общ. ред. проф. А. А. Хаматовой. — М.: Колизей-Олимп, 1992. — 192 с.
16. Англо-русский коммерческий словарь-справочник. Более 20000 слов / Сост. И. Г. Анохина. — М.: Моби, 1992. — 432 с.

17. Англо-русский медицинский словарь (English-Russian Medical Dictionary). Около 70000 терминов. — Таллинн: LINGVA, 1992. — 600 с.
18. Гавришина К. С., Сысоев И. Н. Русско-французский и французско-русский валютно-кредитный и финансовый словарь (Dictionaure Monetaire et Financier Russe-Francais et Francais-Russe). — М.: Русский язык, 1992. — 598 с.
19. Деловая переписка с зарубежным партнером / Сост. и общ. ред. к. э. н. А. В. Плотникова. — К.: МП "МИРА", 1992. — 128 с.
20. Котов В. М., Котова Г. М., Король А. М. Російсько-українсько-англійський математичний словник словосполучень. — К.: ІЛЬВЕН, 1992. — 152 с.
21. Кузнецов Б. В. Русско-английский словарь научно-технической лексики (Russian-English Dictionary of Scientific and Technical Usage). Около 30000 слов и словосочетаний. — М.: Московская международная школа переводчиков, 1992. — 656 с.
22. Медведева Л. М., Медведева Н. Ю. Англо-українсько-російський словник усталених виразів. — К.: Українська енциклопедія, 1992. — 493 с.
23. Сыпченко В. А., Копыленко М. П. Справочник бизнесмена (Businessman's Guide). — К.: Украинский производственно-коммерческий центр "ОЛИМП", 1992. — 190 с.
24. Памухина Л. Г. и др. Русско-английский разговорник по внешнеэкономическим связям. — М.: Русский язык, 1992. — 654 с.
25. Англо-русский биологический словарь. Около 70000 терминов / О. И. Чибисова, Н. Н. Смирнов, С. Г. Висецкий и др. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Русский язык, 1993. — 736 с.
26. Англо-русский полный юридический словарь. 35000 слов и устойчивых словосочетаний / Сост. А. С. Мамулян. — М.: Рэббит, 1993. — 400 с.
27. Англо-русский словарь американского сленга / Под общ. ред. Е. М. Тузовского. — М.: Книжный сад, 1993. — 544 с.
28. Англо-русский словарь по экономике и финансам. Около 75000 слов и выражений / Под ред. проф., д. э. н. А. В. Аникина. — СПб.: Экономическая школа, 1993. — 589 с.
29. Англо-русский юридический словарь / Сост. Г. А. Командин. — М.: ТОО "СКЛ, ЛТД", 1993. — 229 с.
30. Андрианов С. Н., Берсон А. С., Никифоров А. С. Англо-русский юридический словарь. — М.: Русский язык, 1993. — 509 с.

31. Гаврилишин Я., Карконь О. Glossary of Business Terminology. — К.: Смолоскип, 1993. — 95 с.
32. Дубровин М. И. Англо-русский словарь-разговорник (The Russian-English Dictionary of Every Day Phrases). — М.: Экран, 1993. — 318 с.
33. Каллэхэм Л. И. Русско-английский химико-политехнический словарь. — 3-е изд. — М.: Наука-Уайли, 1993. — 852 с.
34. Курьянов Е. И. Англо-русский словарь по средствам массовой информации (с толкованиями). Около 12000 терминов. — М.: Московская международная школа переводчиков, 1993. — 320 с.
35. Новий англо-російський юридичний словник / С. М. Березовенко, Ю. Ф. Березовенко, Д. М. Чернобай, І. С. Ященко. — К.: Євроіндекс ЛТД, 1993. — 320 с. — Рос. мовою.
36. Петров В. И., Чупятова В. С., Корн С. И. Русско-английский медицинский словарь-разговорник. — 3-е изд., стереотип. — М.: Русский язык, 1993. — 596 с.
37. Плотников А. В. Деловой контракт с зарубежным партнером. Справочное издание. — К.: Либра, 1993. — 186 с.
38. The Oxford Dictionary for the Business World. Oxford: Oxford University Press, 1993. — 996 p.
39. Англо-українсько-російський словник з хімії: У 2 книгах. — Книга І / Упоряд. М. Ю. Корнілова, О. І. Білодід, С. І. Кисельова, Н. О. Давидова. — К.: Либідь, 1994. — 328 с.; Книга ІІ / Упоряд. М. Ю. Корнілова, О. І. Білодід, С. І. Кисельова, Н. О. Давидова. — К.: Либідь, 1994. — 288 с.
40. Боровикова Л. И. Французско-русский словарь по информатике и вычислительной технике (Dictionaire Francais-Russe de L'Informatique). Около 28000 терминов. — М.: ВИКРА, 1994. — 604 с.
41. Коваленко Е. Г. Англо-русский математический словарь: В 2 т. Около 75000 терминов. — М.: Эврика, 1994. — Том І. — 448 с.; Том ІІ. — 470 с.
42. Русско-английский внешнеторговый и внешнеэкономический словарь./ Жданова И. Ф., Браслова И. Н., Васильева Н. П. и др. — 2-е изд., исправ. и доп. — М.: Русский язык, 1994. — 1022 с.
43. Словник юридичних термінів (російсько-український) / Уклад.: Андерш Ф., Винник В., Красницька А., Полешко А., Юрчук О. — К.: Юрінком, 1994. — 322 с.

44. Янушков В. Н., Янушкова Т. П., Ченадо А. А. Русско-английский словарь делового человека. (The Businessman's Russian-English Dictionary): В 2 т. — Т. 1. А–О. — Минск: ПКИП "Асар", 1994. — 480 с.; Т. 2. П–Я. — Минск: ПКИП "Асар", 1994. — 568 с.
45. Англо-русский дипломатический словарь. Около 50000 слов и словосочетаний / Под рук. В. С. Шах-Назаровой, Н. О. Волковой и К. В. Журавченко. — 2-е изд., стереотип. — М.: РУССО, 1995. — 848 с.
46. Англо-українсько-російський словник з інформатики, програмування, обчислювальної техніки/ Уклад.: А. Б. Бартків, О. Я. Гринчишин, Я. Т. Гринчишин. — К.: Вища шк., 1995. — 445 с.
47. Арутюнова Ж. М., Новикова Г. А., Сахадзе С. Г. Русско-французский словарь. 20000 слов: Язык прессы. Политика. Экономика. Право. — М.: Наука, 1995. — 362 с.
48. Батлер У. Э. Русско-английский юридический словарь. — М.: Зеркало, Simmonds of Hill Publishing Ltd, 1995. — 296 с.
49. Мачковский Г. И. Французско-русский юридический словарь. Около 35000 терминов. — М.: Руссо, 1995. — 448 с.
50. Російсько-українсько-англійсько-німецький юридичний словник / В. Г. Гончаренко, В. Ю. Залевська, І. Д. Кучеренко та ін. — К.: Либідь, 1995. — 240 с.
51. Русско-английский медицинский словарь (Russian-English Medical Dictionary). Около 50000 терминов. — 2-е изд., стер. — М.: РУССО, 1995. — 648 с.
52. Русско-английский дипломатический словарь: Около 50000 слов и словосочетаний / Под рук. К. В. Журавченко. — М.: Русский язык, РУССО, 1995. — 734 с.
53. Dictionary of Business and Legal Terms. English-Russian / English-Russian/ by Shane R. Debeer. — New-York: Hippocrene Books, Inc, 1995. — 814 p.
54. Короткий українсько-російсько-англійсько-німецький словник з економіки та менеджменту. Близько 3500 слів і словосполучень / Уклад.: О. І. Лесюк та ін. — К.: Спалах ЛТД, 1996. — 312 с.
55. Collins Dictionary of Law/ by W. J. Stewart and Robert Burgerss. — Glasgow Harper Collins Publishens, 1996. — 422 p.
56. Дахно И. И. Англо-русский толковый словарь по интеллектуальной собственности (Словарь Ивана Дахно). — К.: ВИРА-Р, 1997. — 384 с.

57. Російсько-українсько-англійський науково-технічний словник / Уклад.: В. Я. Карачун, П. О. Бех, Г. Г. Гульчук, О. О. Карачун, В. Г. Коряченко, Ю. З. Прохун, І. А. Черненко, С. М. Чиж. — К.: Техніка, 1997. — 532 с.
58. Словник бджільництва (Beekeeping Dictionary): Англо-російсько-український. Понад 6500 термінів. — К.: Ін-т бджільництва ім. П. І. Прокоповича Української академії аграрних наук, ЗАТ "ТВМ", 1997. — 343 с.
59. Oxford Dictionary of Law. Fourth edition / Edited by Elizabeth A. Martin. Oxford University Press, 1997. — 516 p.
60. Англо-русский политехнический словарь для учащихся. 45000 слов. — М.: ЗАО "Славянский дом книги", 1998. — 526 с.
61. Лысенко В. А. Русско-английский морской технический словарь. Около 25000 терминов. — К.: Логос, 1998. — 608 с.
62. Dictionaire Commercial et Financier. Gavrichina K. S, Sazonov M. A., Gavrichina I. N. — M.: VICRA, 1998. — 792 с.
63. Словарь законодательных и нормативных терминов: Юрид. словарь И. Дахно. — К.: Блиц-Информ, 1998. — 352 с.
64. Жданова И. Ф., Мясников Г. В., Мясников Н. И. Русско-немецкий внешнеторговый и внешнеэкономический словарь. — М.: Русский язык, 1999. — 304 с.
65. Жданова И. Ф. Русско-английский экономический словарь. Около 80000 терминов и терминологических сочетаний. — М.: Русский язык, 1999. — 880 с.
66. Борисенко И. И., Саенко В. В. Русско-английский юридический словарь. 22000 терминов. — К.: ЮрінкомІнтер, 1999. — 608 с.
67. Словник термінів і понять, що вживаються у чинних нормативно-правових актах України / Упоряд. О. В. Рогачова, К. С. Винокуров, Ю. І. Крусь, О. А. Менюк, С. А. Менюк; Відпов. ред. В. Ф. Сіренко, С. Р. Станік. — К.: Оріяни, 1999. — 502 с.
68. Словник законодавчих термінів. — К.: Основа, 2000. — 608 с.
69. Російсько-українсько-англійський військовий словник. Близько 20000 слів / Уклад.: В. Я. Карачун, І. А. Черненко, С. М. Чиж, О. О. Карачун. — К.: Техніка, 2001. — 750 с.
70. Юридический словарь И. Дахно: Словарь законодательных и нормативних терминов. — 2-е изд., доп. — К.: А. С. К., 2001. — 1056 с.
71. H. Strobel, L. Chomenko Deutsch-English-Russisch-Ukrainisches Worterbuch fur Okonomie (Німецько-англійсько-російсько-

український економічний словник). — Вінниця: Нова книга, 2005. — 336 с.

Зміст книжки за № 8.

Частина 1. Англо-російський зовнішньоекономічний словник.

Частина 2. Практика ділової англійської мови.

1. Як написати і оформити діловий лист.
2. Телекс на інофірму.
3. Практичне оформлення факсу.
4. Телеграми.
5. Розмова по телефону.
6. Приїзд, від'їзд учасників наради.
7. Проведення наради з інофірмою.
8. Утворення спільного підприємства.
9. Протокол наради.
10. Забезпечення зустрічі з інофірмою.
11. Огляд промислового підприємства.
12. Словник для відвідування офісу фірми.
13. Проектні, конструкторські та інженерні терміни в переговорах з інофірмою.
14. Переговори за контрактами.
15. Рекомендовані розділи контрактів і стандартні фрази угод.
16. Приватна комерційна бесіда, ділові фрази, образні вислови.
17. Основні розділи ліцензійної угоди.
18. Робочі терміни маркетингу.
19. Додатки.

А. Кухня англомовних країн.

Б. Назви кольорів і відтінків фарбування матеріалів, виробів обладнання.

В. Купівля в магазинах.

Д. Автомобіль і дорога.

Е. Самопочуття, захворювання.

Ж. Інше.

Позитивною рисою цієї книжки є і наявність в ній ілюстрацій.

Зміст книжки за № 15.

Частина І. Спеціальні терміни.

(Більшість наведених слів і понять містить їх стисле тлумачення, словник має і вимову англійських слів російськими літерами.)

Частина ІІ. Ділова бесіда.
Частина ІІІ. Побутова лексика.

Зміст книжки за № 16.

Словник.
Складання ділових листів.
Складання телеграм і телексів.
Скорочення в телексах.
Скорочення в службі телекса.
Зразки листів.
Грошові одиниці країн світу.
Назви англійських графств.
Назви штатів США.
Таблиця переводу мір і ваг.
Назви основних ділових документів.
Основне маркування ящиків, виконане російською та англійською мовами.
Список скорочень, що часто зустрічаються в ділових листах і документах.
Короткий тлумачний термінологічний словник.

Зміст книжки за № 19.

Ділові листи у зовнішньоекономічній діяльності.
Письмові штампи, назви організацій, посадових осіб і документів.
Зразки ділових листів.
Ділові листи зарубіжних партнерів.
Короткий словник зовнішньоекономічної документації і листування.

Книжка за № 23 містить близько 50 сторінок англомовних абревіатур. Одна сторінка відведена найуживанішим символам. Вміщено також англо-російський діловий розмовник, наведені приклади композиції ділового листа та інформація про форми звернень, які застосовуються в листах.

Іншими рубриками даної книги є:
– прийменники часу;
– висловлення часу;
– числівники;
– комп'ютерні числа;
– гроші;

– телефон;
– граматика;
– таблиці конверсії (ваг і мір);
– еквіваленти температур;
– формат паперу Міжнародної організації стандартів.

Зміст книжки № 37.

Частина 1. Контракт у зовнішньоекономічній діяльності.

Частина 2. Структура і зразки контрактової документації.

Частина 3. Довідковий матеріал до складання контракту.

Частина 4. Короткий російсько-англійський словник контрактової термінології.

Частина 3 складається з підрозділів:

3.1. Товарні біржі та товари, що котируються на них.

3.2. Міжнародні міри.

3.3. Рівнозначність одиниці міри в метричній системі, що відповідає англійській та американській мірі.

3.4. Коефіцієнт переведення з метричної системи в англійські та американські міри.

3.5. Коефіцієнт переведення з англійських і американських мір в метричну систему.

3.6. Порівняльна таблиця термометричних показників [за Цельсієм, Реомюром, Фаренгейтом].

3.7. Найбільш вживані скорочення в міжнародній торгівлі.

3.8. Найбільш вживані скорочення платіжних документів і термінів.

3.9. Написи на упаковці при міжнародному транспортуванні [російською, німецькою, англійською, французькою, італійською та іспанською мовами].

Радимо читачеві слідкувати за словниково-довідниковими новинками книжкового ринку і поповнювати свою бібліотеку книгами, що мають пізнавальну і практичну користь.

Запитання для самоконтролю

1. Назвіть найважливіші міжнародні нормативно-правові акти, що стосуються зовнішньоекономічних контрактів.
2. Як розуміє “зовнішньоекономічний контракт” вітчизняний законодавець?

3. Чи передбачає законодавство України усну форму зовнішньоекономічного договору?
4. Які розділи у зовнішньоекономічному договорі передбачено "Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)" від 06.09.2001?
5. Які словники та довідники, що можуть бути у нагоді при здійсненні зовнішньоторговельної діяльності, ви маєте у своїй особистій бібліотеці чи бібліотеці фірми, де ви працюєте?
6. Які новинки книжкового ринку у сфері дво- та багатомовних словників та довідників ви знаєте?

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- Загальні засади регулювання ЗЕД.
- Організація державного регулювання ЗЕД.
- Основні заходи нетарифного регулювання.
- Дозволи інших державних органів України.

3.1. Загальні засади регулювання ЗЕД

У зв'язку з приєднанням України до світового ринкового господарства виникає необхідність дослідження управління економікою держави, її регіонів та окремих підприємств, а також напрямків розвитку інтеграційних процесів.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності насамперед полягає у підтримці національних галузей виробництва, тому що альтернативою відсутності такого регулювання є безмитна торгівля. У цьому разі при наявності жорсткої конкуренції з боку імпортних товарів, зростання і функціонування національного виробництва стає майже неможливим.

Кожна країна здійснює державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Таке регулювання залежить від зовнішньоекономічної політики держави, котра регулює економічні відносини з іншими державами, а також відіграє помітну роль у залученні іноземних інвестицій у національну економіку, передусім у виробництво.

Засоби зовнішньоекономічної політики будь-якої держави мають форму самостійних односторонніх актів її уряду, які встановлюють режим зовнішньої торгівлі цієї країни або форму угод з урядами інших держав, які регулюють торговельні взаємовідносини. Тому існують два основних правових джерела торговельно-політичних засобів:

– національне законодавство, що встановлює режими експорту та імпорту товарів;

– дво- та багатосторонні торговельні угоди уряду однієї держави з урядами інших держав.

Виконуючи завдання обмеження або стимулювання експорту чи імпорту, зовнішньоекономічна політика набуває форм протекціонізму, лібералізації або стимулювання експорту. Протекціонізм створює конкурентні переваги власним товаровиробникам і утруднення іноземним конкурентам щодо проникнення на внутрішній ринок. Здійснюється це шляхом підвищення ставок увізного мита і використанням технічних бар'єрів на шляху руху товарів. Лібералізація, що сприяє проведенню заходів зовнішньоекономічної діяльності, призводить до поступового скорочення різноманітних обмежень у сфері зовнішньої торгівлі. Зміст державного стимулювання експорту полягає в заохоченні експортних галузей виробництва та експортної діяльності окремих підприємств — суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. З цією метою держава може провадити заходи за дипломатичної підтримки потреб експортних галузей або окремих підприємств, кредитування або надання субсидій чи пільг підприємствам-експортерам, надання спеціальних консультацій. Своєрідним засобом такого стимулювання можна вважати державну підготовку фахівців для потреб зовнішньоекономічної діяльності.

Основним документом, що регламентує зовнішньоекономічну діяльність в Україні, є Закон "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16.04.91 № 959-XII, який запровадив правове регулювання видів зовнішньоекономічної діяльності, заклав основи зовнішньоекономічного законодавства України, а також принципи та загальну політику державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Законом установлено, що Україна самостійно формує систему та структуру державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності на її території.

Цим Законом також визначено принципи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, а саме:

– суверенітету народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
– свободи зовнішньоекономічного підприємництва;
– юридичної рівності й недискримінації;
– верховенства закону;
– захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
– еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів.

Зовнішньоекономічна діяльність України як суверенної держави обов'язково повинна бути впорядкованою та відрегульованою відповідно до існуючих у світовій практиці норм. Більшість мали достатньо часу на створення і модернізації своєї зовнішньоекономічної політики еволюційним шляхом. Перед нашою країною після отримання державного суверенітету постало нелегке завдання побудови зовнішньоекономічної політики разом із створенням власної системи зовнішньої торгівлі у дуже стислі строки.

3.2. Організація державного регулювання ЗЕД

Наша держава, відповідно до ст. 7 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність", здійснює регулювання зовнішньоекономічної діяльності за допомогою передбачених у законах України актів тарифного та нетарифного регулювання, які видаються державними органами України в межах їх компетенції.

До завдань державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності належать:

- захист економічних інтересів України та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- забезпечення найсприятливіших умов для інтеграції української економіки та системи міжнародного поділу праці;
- створення рівних можливостей для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності розвивати всі види підприємницької діяльності незалежно від форм власності та всі напрями використання доходів і здійснення інвестицій;
- заохочення конкуренції та ліквідація монополізму у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Відповідно до цих завдань в Україні створено ефективну систему регулювання зовнішньоекономічної діяльності:

1) на державному рівні (державні органи в межах їх компетенції, див. табл.1);
2) на недержавному рівні (недержавні органи управління економікою: Торгово-промислова палата України та регіональні ТПП, валютні та фондові біржі);
3) на рівні підприємств — суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

У табл. 1 подано державні органи, які здійснюють регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні, визначено межу їх компетенції та завдання, що стоять перед ними у зв'язку з виконанням функцій державного регулювання.

Таблиця 1

Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності та їх компетенція

Орган регулювання	Межі компетенції
1	2
Верховна Рада України	– створення та зміна законодавчої бази, що стосується зовнішньоекономічної діяльності; – затвердження головних напрямів зовнішньоекономічної політики України; – розгляд, затвердження та зміна структури органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності; – ратифікація міжнародних договорів України та приведення законодавства України відповідно до правил, установлених цими договорами; – затвердження ставок та умов оподаткування, митного тарифу, митних зборів та митних процедур при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності; – установлення спеціальних режимів зовнішньоекономічної діяльності на території України; – затвердження списків товарів, експорт та імпорт яких підлягають ліцензуванню чи заборонені для експорту/імпорту
Кабінет Міністрів України	– втілення заходів до реалізації зовнішньоекономічної політики України; – здійснення координації діяльності міністерств та відомств України по регулюванню зовнішньоекономічної діяльності; – затвердження нормативних актів з питань зовнішньоекономічної діяльності; – проведення переговорів і укладення міжурядових договорів України з питань зовнішньоекономічної діяльності, забезпечення виконання таких договорів всіма державними органами, підпорядкованими Уряду, та залучення до їх виконання інших суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; – складання платіжного балансу та зведеного валютного плану України; – здійснення заходів щодо забезпечення раціонального використання коштів Державного валютного фонду України; – забезпечення виконання рішень Ради безпеки ООН з питань зовнішньоекономічної діяльності

Закінчення табл. 1

1	2
Міністерство економіки України	– забезпечення проведення єдиної зовнішньоекономічної політики суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та координація їх зовнішньоекономічної діяльності; – контроль за додержанням усіма суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності законів України та умов міжнародних договорів України; – координація роботи торговельних представництв України в іноземних державах
Національний банк України	– реалізація валютної політики держави; – зберігання та використання золотовалютного резерву України та інших державних коштовностей, які забезпечують платоспроможність України; – регулювання курсу національної валюти України; – представлення інтересів держави у відносинах з центральними банками інших держав, міжнародними банками та іншими фінансово-кредитними установами та укладення міжбанківських угод; – здійснення обліку та розрахунків за наданими й одержаними державними кредитами і позиками; – проведення операцій з централізованими валютними ресурсами, які виділяються з Державного валютного фонду України в розпорядження Національного банку України; – забезпечення гарантій кредитам, які надаються суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності іноземними банками та іншими міжнародними організаціями під заставу Державного валютного фонду або іншого державного майна України
Державна митна служба України	– затвердження актів з питань митної політики України; – здійснення митного контролю на території держави
Антимонопольний комітет України	– здійснення контролю за дотриманням антимонопольного законодавства суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності
Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі	– здійснення оперативного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні відповідно до чинного законодавства; – прийняття рішень про порушення та проведення антидемпінгових, антисубсидиційних або спеціальних розслідувань та застосування відповідно антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів; – здійснення заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ліцензування, квотування, реєстрація окремих видів контрактів)

Використовуючи загальноприйняті інструменти зовнішньоекономічної політики, Україна не тільки формує власні зовнішньоеконо-

мічні зв'язки, а й використовує можливість впливати на зовнішньоторговельну політику інших країн.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні, яке складається з митно-тарифного та нетарифного регулювання (включаючи заходи та складові частини цих видів державного регулювання), схематично зображено на рис. 1.

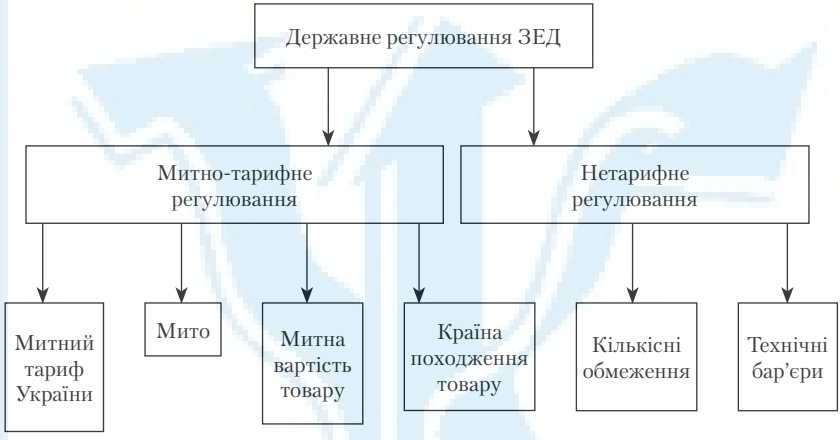


Рис. 1. **Регулювання зовнішньоекономічної діяльності українською державою**

3.3. Основні заходи нетарифного регулювання

Сутність нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності полягає у забезпеченні належного захисту не лише інтересів держави, а й інтересів окремих суб'єктів такої діяльності. Найважливішими заходами нетарифного регулювання є ліцензування, квотування, реєстрація контрактів, дозволи міністерств і відомств, що мають необхідні повноваження щодо видачі таких дозволів на відповідні товари. Транспорт, товари та інші предмети, котрі переміщуються через митний кордон України, можуть крім митного підпадати під радіологічний, екологічний, санітарний, фітосанітарний, ветеринарний контроль, який здійснюється фахівцями відповідних служб. При цьому митний контроль не може бути закінченим доти, доки не завершені згадані види контролю.

Зазначені заходи, вимоги та стандарти не можуть бути використані як нетарифні бар'єри, а органи, які зобов'язані розробляти та втілювати в практику стандарти додаткових видів контролю, повинні доводити їх до відома широкого загалу в загальнодоступних друкованих виданнях.

До інструментів кількісного регулювання (обмеження) експорту та імпорту належать квотування та ліцензування зовнішньоекономічної діяльності.

Експортна (імпортна) квота — це гранична кількість визначеної категорії товарів, які дозволено експортувати (або імпортувати) протягом певного часу.

Квотування здійснюється шляхом встановлення режиму видачі індивідуальних ліцензій, причому загальний обсяг експорту (імпорту) за ними не повинен перевищувати обсяг встановленої квоти. В Україні запроваджуються такі види експортних (імпортних) квот (контингентів): глобальні, групові та індивідуальні.

З кожного виду товарів встановлюється лише один вид квоти.

Ліцензія, отримана суб'єктом ЗЕД, є підставою для пропуску через митницю товарів, які підпадають під режим ліцензування чи квотування. Переміщення товарів через митний кордон України здійснюється виключно через митниці, що зазначені в ліцензіях.

Законом України «Про внесення змін до Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність"» від 16.11.06 № 360-V ("Офіційний вісник України", 2006, № 49) стаття 16 "Ліцензування зовнішньоекономічних операцій" була викладена у такій редакції.

Ліцензування зовнішньоекономічних операцій визначається як комплекс адміністративних дій органу виконавчої влади з питань економічної політики з надання дозволу на здійснення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності експорту (імпорту) товарів.

Ліцензування експорту (імпорту) товарів здійснюється у формі автоматичного або неавтоматичного ліцензування.

Автоматичне ліцензування визначається як комплекс адміністративних дій органу виконавчої влади з питань економічної політики з надання суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності дозволу на здійснення протягом визначеного періоду експорту (імпорту) товарів, щодо яких не встановлюються квоти (кількісні або інші обмеження). Автоматичне ліцензування експорту (імпорту) як адміністративна процедура з оформлення та видачі ліцензії не справляє обмежувального впливу на товари, експорт (імпорт) яких підлягає ліцензуванню.

Автоматичне ліцензування імпорту має бути скасовано в разі припинення обставин, що були підставою для його запровадження, а також у разі існування інших процедур, за допомогою яких можна розв'язати завдання, для вирішення яких запроваджується автоматичне ліцензування.

Неавтоматичне ліцензування визначається як комплекс адміністративних дій органу виконавчої влади з питань економічної політики з надання суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності дозволу на здійснення протягом визначеного періоду експорту (імпорту) товарів, щодо яких встановлюються певні квоти (кількісні або інші обмеження). Неавтоматичне ліцензування експорту (імпорту) як адміністративна процедура з оформлення та видачі ліцензії використовується в разі встановлення квот (кількісних або інших обмежень) на експорт (імпорт) товарів.

Кількісні обмеження застосовуються виключно на недискримінаційній основі, тобто ніякі заборони чи обмеження не застосовуються Україною щодо імпорту будь-якого товару на територію України чи щодо експорту будь-якого товару, призначеного для території будь-якої держави, якщо тільки імпорт аналогічного товару з усіх третіх держав в Україну або експорт до всіх третіх держав є аналогічним чином забороненим чи обмеженим, якщо інше не передбачено міжнародними договорами та законодавством України.

Ліцензування експорту товарів запроваджується в Україні в разі:

– значного порушення рівноваги щодо певних товарів на внутрішньому ринку, що мають вагоме значення для життєдіяльності в Україні, особливо сільськогосподарської продукції, продуктів рибальства, продукції харчової промисловості та промислових товарів широкого вжитку першої необхідності або інших товарів. Таке ліцензування має тимчасовий характер і застосовується до моменту відновлення рівноваги щодо певних товарів на внутрішньому ринку;
– необхідності забезпечення захисту життя, здоров'я людини, тварин або рослин, навколишнього природного середовища, громадської моралі, національного багатства художнього, історичного чи археологічного значення або захисту прав інтелектуальної власності, а також відповідно до вимог державної безпеки;
– експорту золота та срібла, крім банківських металів;
– необхідності застосування заходів щодо захисту вітчизняного товаровиробника в разі обмеження експорту вітчизняних ма-

теріалів, необхідних для забезпечення достатньою кількістю таких матеріалів вітчизняної переробної промисловості, протягом періодів, коли внутрішня ціна на такі матеріали тримається на рівні, нижчому за світову ціну, за умови впровадження Кабінетом Міністрів України плану стабілізації та за умови, що такі обмеження не повинні призводити до зростання експорту товарів такої галузі вітчизняної промисловості. Такі заходи застосовуються виключно на недискримінаційній основі;
– необхідності забезпечення захисту патентів, торгових марок та авторських прав;
– необхідності забезпечення виконання міжнародних договорів України.

Ліцензування імпорту товарів запроваджується в Україні в разі:
– різкого погіршення стану платіжного балансу та зовнішніх платежів (якщо інші заходи є неефективними);
– різкого скорочення або мінімального розміру золотовалютних резервів;
– необхідності забезпечення захисту життя, здоров'я людини, тварин або рослин, навколишнього природного середовища, громадської моралі, національного багатства художнього, історичного чи археологічного значення або захисту прав інтелектуальної власності, а також відповідно до вимог державної безпеки;
– імпорту золота та срібла, крім банківських металів;
– необхідності застосування заходів щодо захисту вітчизняного товаровиробника у випадках зростання імпорту в Україну, що завдає значної шкоди або загрожує завданням значної шкоди національному товаровиробнику подібного або безпосередньо конкуруючого товару. Таке ліцензування має тимчасовий характер і застосовується на строк, який дає змогу не допустити завдання значної шкоди або компенсувати завдану значну шкоду національному товаровиробнику і дає йому можливість відновити його прибутковість;
– необхідності забезпечення захисту патентів, торгових марок та авторських прав;
– необхідності забезпечення виконання міжнародних договорів України.

Рішення про застосування режиму ліцензування експорту (імпорту) товарів, у тому числі встановлення квот (кількісних або інших обмежень), приймається Кабінетом Міністрів України за поданням

центрального органу виконавчої влади з питань економічної політики з визначенням переліку конкретних товарів, експорт (імпорт) яких підлягає ліцензуванню, періоду дії ліцензування та кількісних або інших обмежень щодо кожного товару.

У разі застосування захисних заходів щодо захисту вітчизняного товаровиробника рішення про запровадження режиму ліцензування приймається Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі згідно із законодавством.

Стосовно кожного виду товару може встановлюватися лише один вид ліцензії.

Ліцензії видаються центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики, а також у межах наданих ним повноважень — відповідним республіканським органом Автономної Республіки Крим, структурним підрозділом обласної, Київської і Севастопольської міських державних адміністрацій.

У разі порушення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності порядку здійснення такої діяльності, встановленого цим Законом або іншими законами України, до нього може бути застосовано індивідуальний режим ліцензування відповідно до статті 37 цього Закону.

Ліцензії видаються на підставі заявок суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, що подаються за формою, встановленою центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики.

Для одержання ліцензії заявники звертаються, як правило, до одного органу виконавчої влади. У разі необхідності в одержанні погодження можливе звернення до кількох органів виконавчої влади, але не більше ніж до трьох.

Розгляд заявок на одержання ліцензій може здійснюватися в порядку їх надходження, який визначається за датами реєстрації заявок, або одночасно після закінчення оголошеного строку їх приймання.

У заявці на одержання ліцензії зазначаються такі дані: повне найменування суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, прізвище та ім'я його керівника, найменування та код товару (товарів), згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД) (2371а-14, 2371б-14, 2371в-14, 2371г-14), найменування виробника, споживача товару (товарів), код та назва держави (держав) походження і призначення (у разі експорту), код та назва держави (держав) походження і відправлення (у разі імпорту), строк дії ліцензії, кількість та вартість товару (товарів), код і назва митниці, повні найменування та адреси продавця і покупця, вид угоди, валюта платежу, основна та додаткова одиниці виміру товару (товарів), по-

годження з органами виконавчої влади (у разі необхідності), підстава для запиту ліцензії, особливі умови ліцензії.

При поданні заявки можуть вимагатися документи та інформація, які вважаються необхідними для підтвердження даних, зазначених у заявці та зовнішньоекономічному договорі (контракті).

Заявка не може бути відхилена в разі допущення незначних помилок у документах, які подаються для одержання ліцензії, якщо вони не змінюють основних даних, що містяться в заявці. Основними вважаються дані, передбачені умовами зовнішньоекономічного договору (контракту).

У разі запровадження режиму автоматичного ліцензування строк видачі ліцензії не повинен перевищувати 10 робочих днів від дати одержання заявки та інших необхідних документів, що відповідають установленим вимогам. Не може бути відмовлено у видачі ліцензії, якщо всі необхідні документи подані і відповідають встановленим вимогам.

У разі запровадження режиму неавтоматичного ліцензування:

– строк розгляду заявок не повинен перевищувати 30 днів від дати їх одержання, якщо заявки розглядаються в порядку їх надходження, та більше 60 днів від дати закінчення оголошеного строку приймання заявок, якщо всі вони розглядаються одночасно;

– ліцензія видається на підставі заявки в межах квоти із зазначенням строку дії ліцензії;

– якщо на момент подання заявки (у разі застосування процедури розгляду в порядку надходження) встановлені квоти (кількісні або інші обмеження) вичерпано, така заявка не розглядається. Про факт, що квоти (кількісні або інші обмеження) вичерпані, суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, який подав відповідну заявку, повідомляється письмово протягом семи робочих днів від дати її одержання;

– рішення про видачу ліцензії приймається з урахуванням даних щодо використання раніше одержаних ліцензій за умови додержання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності вимог законодавства про захист економічної конкуренції.

При розгляді поданих заявок одночасно, у разі запровадження неавтоматичного ліцензування вперше, розподіл квот здійснюється пропорційно обсягам, зазначеним у заявках суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Неавтоматичне ліцензування не повинно справляти обмежувального або такого, що порушує торгівлю, впливу на товари на допов-

нення до того впливу, що виникає внаслідок запровадження режиму неавтоматичного ліцензування.

Ліцензія видається, якщо заявку та інші подані документи оформлено з додержанням вимог, установлених законодавством. Термін дії ліцензії має передбачати виконання зобов'язань отримувача ліцензії за зовнішньоекономічним договором (контрактом), але не перевищувати термін дії кількісних обмежень.

Рішення про відмову у видачі ліцензії повинно бути вмотивованим, прийнятим у строки, встановлені для розгляду заявок, і надсилається (видається) заявникові у письмовій формі.

У разі відмови у видачі ліцензії заявник має право на оскарження рішення згідно із законодавством.

За видачу ліцензії справляється збір, розмір якого встановлюється Кабінетом Міністрів України з урахуванням фактичних витрат, пов'язаних із застосуванням процедури ліцензування.

Митне оформлення товарів, експорт (імпорт) яких підлягає ліцензуванню, здійснюється тільки за наявності відповідної ліцензії.

Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики щомісяця інформує центральний орган виконавчої влади в галузі митної справи про видані ліцензії на експорт (імпорт) товарів, що підлягають ліцензуванню.

Центральний орган виконавчої влади в галузі митної справи щомісяця подає центральному органу виконавчої влади з питань економічної політики інформацію про обсяги експорту (імпорту) товарів за виданими ліцензіями.

Ліцензування товарообмінних (бартерних) операцій здійснюється в тому разі, якщо предметом цих операцій є товари, експорт (імпорт) яких підлягає ліцензуванню.

Ліцензування експорту (імпорту) дисків для лазерних систем зчитування, матриць, обладнання та сировини для їх виробництва здійснюється з урахуванням вимог законодавства з питань виробництва, експорту (імпорту) дисків для лазерних систем зчитування відповідно до процедури видачі ліцензій, встановленої цією статтею.

Ліцензування не поширюється на експорт та реалізацію компенсаційної і прибуткової продукції, одержаної інвестором у власність на умовах угоди про розподіл продукції, укладеної відповідно до вимог Закону України "Про угоди про розподіл продукції". Запровадження будь-яких обмежень щодо експорту та реалізації такої продукції, в тому числі кількісних, не допускається, якщо інше не передбачено угодою про розподіл продукції.

Встановлені цією статтею процедури ліцензування не поширюються на експорт (імпорт) товарів, зазначених у статті 20 цього Закону.

Перелік товарів, експорт (імпорт) яких підлягає ліцензуванню, інформація про строк дії ліцензій та внесення будь-яких змін до них, порядок подання та розгляду заявок опубліковуються в офіційних друкованих виданнях України з повідомленням відповідного комітету СОТ протягом 60 днів від дня опублікування та наданням копій цих публікацій.

Публікація повинна включати таку інформацію:

– перелік товарів, що підлягають процедурам ліцензування;
– контактний пункт для надання інформації про право на одержання ліцензії;
– адміністративний орган (органи) для подання заявок на ліцензію;
– дату і назву публікації, в якій викладено процедури ліцензування;
– зазначення того, чи є ліцензування автоматичним або неавтоматичним;
– адміністративні цілі — у випадку процедур автоматичного ліцензування імпорту;
– зазначення заходів, що застосовуються через процедури ліцензування, — у випадку процедур неавтоматичного ліцензування імпорту;
– очікуваний термін тривалості процедури ліцензування, якщо його може бути встановлено з певною мірою ймовірності, а якщо ні — то причину, чому цю інформацію не може бути надано.

У разі якщо квота розподіляється серед держав-постачальників, інформація про розподіл квоти підлягає опублікуванню з повідомленням про це інших держав, заінтересованих у постачанні в Україну певних товарів.

Офіційне опублікування здійснюється у строк не пізніше дати запровадження режиму ліцензування.

На запит заінтересованої держави — члена СОТ повинна надаватися відповідна інформація щодо:

– порядку застосування обмежень;
– кількості виданих за певний період ліцензій із зазначенням у разі необхідності обсягу та/або вартості товарів;
– розподілу ліцензій серед держав-постачальників;
– статистичних даних про обсяги та/або вартість товарів.

Дія цієї статті не поширюється на операції Національного банку України, які здійснюються ним відповідно до Закону України "Про Національний банк України".

Здійснення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності зовнішньоекономічних операцій без відповідних ліцензій тягне за собою накладення штрафу згідно зі статтею 37 цього Закону у сумі 10 відсотків вартості проведеної операції, перерахованої у валюту України за офіційним курсом гривні до іноземних валют, установленим Національним банком України на день здійснення такої операції.

Штрафи стягуються органами державної податкової служби на підставі відповідних рішень центрального органу виконавчої влади з питань економічної політики у порядку, визначеному Законом України "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами".

В Україні забороняються такі види експорту та імпорту:

– експорт з території України предметів, які становлять національне, історичне, археологічне або культурне надбання українського народу, що визначається згідно із законами України;
– імпорт або транзит будь-яких товарів, про які заздалегідь відомо, що вони можуть завдати шкоди суспільній моралі, здоров'ю чи становити загрозу життю населення, тваринному світу та рослинам, або призвести до заподіяння шкоди навколишньому природному середовищу, якщо стосовно транзитних товарів не вжито необхідних заходів для запобігання такої шкоди;
– імпорт продукції та послуг, що містять пропаганду ідей війни, расизму та расової дискримінації, геноциду тощо, які суперечать відповідним нормам Конституції України;
– експорт природних ресурсів, які вичерпуються, якщо обмеження також застосовуються до внутрішнього споживання або виробництва;
– експорт та імпорт товарів, які здійснюються з порушенням прав інтелектуальної власності;
– експорт з території України товарів у межах виконання рішень Ради Безпеки Організації Об'єднаних Націй про застосування обмежень або ембарго на поставки товарів у відповідну державу.

Впровадження заборони експорту або імпорту з інших підстав можливо лише, якщо це дозволено міжнародними договорами, учасником яких є Україна.

Перелік товарів, експорт (імпорт) яких через територію України забороняється, визначається виключно законами України.

Контроль за виконанням вимог, що містяться в цій статті, покладається на митні органи України та центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики.

У разі якщо є відомості про те, що інші держави, митні союзи або економічні угруповання обмежують здійснення законних прав та інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України, у відповідь на такі дії можуть застосовуватися адекватні заходи. У разі якщо такі дії завдають шкоди або створюють загрозу її заподіяння державі та/або суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності, зазначені заходи можуть передбачати її відшкодування.

Заходи у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань здійснюються відповідно до законів України, міжнародних договорів України, загальноприйнятих норм, стандартів та правил міжнародного права.

Такими заходами є:

– застосування повної заборони (повного ембарго) на торгівлю;
– застосування часткової заборони (часткового ембарго) на торгівлю;
– позбавлення режиму найбільшого сприяння або пільгового спеціального режиму;
– запровадження спеціального мита;
– запровадження режиму ліцензування та/або квотування зовнішньоекономічних операцій;
– встановлення квот (контингентів);
– запровадження комбінованого режиму квот і контингентів;
– запровадження індикативних цін щодо імпорту та/або експорту товарів;
– інші заходи, передбачені законами та міжнародними договорами України.

У разі якщо Україна та держава, яка застосувала по відношенню до України дії, що містять ознаки дискримінаційних та/або недружніх, є членами однієї і тієї ж міжнародної міжурядової організації, розгляд та врегулювання спірної ситуації здійснюється відповідно до правил і процедур такої організації.

У разі якщо Україна та митний союз або економічне угруповання, які застосували по відношенню до України дії, що містять ознаки дискримінаційних та/або недружніх, є членами однієї і тієї ж міжнарод-

ної міжурядової організації, розгляд та врегулювання спірної ситуації здійснюється відповідно до правил і процедур такої організації.

Рішення про застосування заходів у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань приймаються органами державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності згідно із рекомендаціями Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі відповідно до їх компетенції.

З метою встановлення фактів дискримінаційних та/або недружніх дій інших держав, митних союзів або економічних угруповань центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики проводить відповідне розслідування у порядку, що визначається Кабінетом Міністрів України.

Матеріали такого розслідування розглядаються Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі, яка дає рекомендації відповідним державним органам щодо застосування відповідних заходів. На підставі матеріалів розслідування центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики разом із Міністерством закордонних справ України звертається до відповідних державних та/або компетентних органів інших держав або митних союзів чи економічних угруповань з пропозицією щодо розгляду та врегулювання спірної ситуації.

У разі одержання позитивної відповіді від зазначених органів центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики формує делегацію для проведення відповідних переговорів та підготовки відповідних міжнародних договорів міжвідомчого або міжурядового характеру.

У разі якщо відповідні державні та/або компетентні органи інших держав або митних союзів чи економічних угруповань не дали офіційної згоди на застосування міжнародно-правових засобів врегулювання міжнародних спорів та/або коли дискримінаційні та/або недружні дії цих органів безпосередньо або опосередковано порушують міжнародні договори України з цими державами, митними союзами або економічними угрупованнями, центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики у межах своєї компетенції, відповідно до рекомендацій Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі, самостійно передає матеріали Кабінету Міністрів України для прийняття відповідних рішень про застосування необхідних заходів.

Застосування заходів у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань припиняється в разі припинення відповідними державами, митними

союзами або економічними угрупованнями таких дій щодо України, підписання відповідної угоди та/або відшкодування шкоди.

Акти Кабінету Міністрів України про врегулювання спору та застосування заходів у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань є обов'язковими для виконання органами виконавчої влади в Україні, суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності.

Рішення про застосування відповідних заходів у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань може бути оскаржено в судовому порядку протягом місяця від дати запровадження таких заходів у порядку, встановленому законами України.

Реєстрація окремих видів зовнішньоекономічних контрактів була запроваджена в Україні 1994 р.

Реєстрації підлягають контракти, укладені суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України всіх форм власності, які стосуються:

- товарів походженням з України, експорт яких здійснюється в рамках бартерних (товарообмінних) операцій чи операцій із зустрічної торгівлі;
- товарів походженням з України, відносно котрих міжнародними угодами України передбачено добровільні обмеження експорту задля запобігання демпінгу;
- товарів походженням з України, по відношенню до яких проводяться антидемпінгові процедури (наприклад, живі тварини, уран, аміак, труби і трубки із чорних металів);
- товарів походженням з України, імпорт яких до інших держав квотується чи ліцензується відповідно до законодавства цих держав або нормативних актів митних союзів чи міждержавних економічних угруповань;
- товарів, відносини з реекспорту яких регулюються чинним законодавством України та міжнародними договорами України.

Міністерство економіки України визначає переліки товарів, котрі зазначені вище. Реєстрацію та облік зовнішньоекономічних контрактів здійснюють Міністерство економіки України та уповноважені ним органи.

Митне оформлення зазначених вище товарів здійснюється лише за наявності картки реєстрації-обліку зовнішньоекономічного контракту, яка видається у визначеному порядку.

Наказом Міністерства зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі України від 24.02.96 № 133а (з пізнішими змінами та доповненнями) "Про заходи МЗЕЗТОРГу України щодо забезпечення виконання Указу Президента України від 07.11.94 № 659/94" затверджено "Положення про порядок реєстрації окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів)". Відповідно до нього, суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності України, який є стороною зовнішньоекономічного контракту, повинен його зареєструвати, подавши для цього необхідні документи: інформаційну карту, зовнішньоекономічного контракту за формою, встановленою Міністерством економіки України; оригінал зовнішньоекономічного контракту та його копію, завірену в установленому порядку керівником суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності (якщо зовнішньоекономічний контракт підписаний фізичною особою, його копія засвідчується в установленому порядку); документ про оплату послуг за реєстрацію зовнішньоекономічного контракту.

У разі потреби органи реєстрації можуть вимагати інші необхідні документи. Відповідальність за достовірність інформації, поданої в документах, які надані для реєстрації, несе керівник суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності України чи фізична особа — суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності. Розгляд поданих для реєстрації документів повинен бути закінчений у термін до 20 днів від дати звернення за реєстрацією. За результатами розгляду орган реєстрації приймає рішення про реєстрацію зовнішньоекономічного контракту або про відмову в такій реєстрації.

Картка реєстрації-обліку зовнішньоекономічного контракту видається суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності України у двох примірниках. Перший примірник суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності залишає у митних органах після митного оформлення відповідних товарів, а другий залишає у себе.

Картка дійсна для митного оформлення товарів, які є предметом відповідного контракту, до кінця поточного календарного року і втрачає чинність після здійснення митного оформлення товарів у повному обсязі, передбаченому контрактом. Внесення будь-яких змін або доповнень до картки реєстрації-обліку зовнішньоекономічного контракту не допускається.

Картка реєстрації-обліку зовнішньоекономічного договору, яку одержав суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, додається до вантажної митної декларації і є підставою для митного оформлення то-

варів, зазначених у ній. Переміщення товарів через митний кордон України здійснюється тільки через митниці, котрі зазначені в картці реєстрації-обліку.

У разі відмови в реєстрації зовнішньоекономічного контракту суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності видається вмотивоване рішення про відмову.

Картка реєстрації-обліку зовнішньоекономічного контракту є документом, який підтверджує таку реєстрацію.

Надана в документах інформація не підлягає розголошенню. Порушення тягне за собою відповідальність відповідно до чинного законодавства України.

3.4. Дозволи інших державних органів України

Санітарно-епідеміологічний контроль здійснюється відповідно до Закону України "Про забезпечення санітарного та епідеміологічного благополуччя населення" від 24.02.94 № 4004-XII (з урахуванням наступних змін та доповнень). Підприємства, організації та громадяни можуть ввозити з-за кордону продукцію та сировину і реалізовувати чи використовувати їх в Україні за наявності даних щодо їх безпеки для здоров'я населення (тобто висновку державної санітарно-гігієнічної експертизи). Проведення аналізів здійснюється відповідно до Наказу Держмитслужби України "Про затвердження Нормативів відбору проб і зразків товарів для проведення досліджень (аналізу, експертизи) митними лабораторіями" від 23.12.02 № 71. Результати такої експертизи фіксуються в товаросупровідній документації.

Перелік товарів, які підлягають цьому виду контролю, визначається державною санітарно-епідеміологічною службою України.

Митне оформлення вантажу здійснюється за наявності штампу на товаросупровідних документах, що підтверджує дозвіл на ввезення та реалізацію вантажу.

Екологічний контроль здійснює Державна екологічна інспекція Міністерства екології та охорони навколишнього середовища відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 20.03.95 № 198 "Про здійснення екологічного контролю в пунктах пропуску через державний кордон" (з урахуванням пізніших змін та доповнень до цієї

Постанови) та Постанови Кабінету Міністрів України від 02.03.98 № 244 "Про затвердження Положення про Державну екологічну інспекцію Міністерства охорони навколишнього природного середовища та ядерної безпеки України". Екологічний контроль застосовується до транспортних засобів, у тому числі літаків, суден, військових кораблів, автомобілів; вантажів, котрі містять промислову сировину, відходи виробництва, хімічні речовини, радіоактивні, токсичні хімічні та інші небезпечні для здоров'я людей та довкілля речовини, засоби захисту рослин, інгібітори та стимулятори їх росту, мінеральні та органічні добрива; диких тварин і рослин; усіх видів риб; ботанічних, зоологічних, мисливських трофеїв і мінералогічних колекцій. У своїй діяльності екологічна інспекція керується також Постановою Кабінету Міністрів України від 29.11.97 № 1332 "Про затвердження Положення про основні засади організації перевезень радіоактивних матеріалів територією України".

Експорт та імпорт продукції, котра може містити речовини, що руйнують озоновий шар Землі, також підлягає ліцензуванню. Перелік такої продукції визначається Кабінетом Міністрів України.

Завершення екологічного контролю в пункті пропуску є обов'язковою умовою закінчення митного оформлення товарів і транспорту. Штамп установленого зразка на товаросупровідних документах свідчить про проходження екологічного контролю.

На виконання Указу Президента України "Про вдосконалення державного контролю за якістю та безпекою продуктів харчування, лікарських засобів та виробів медичного призначення" від 01.02.99 № 109/99, Державний департамент з *контролю за якістю, безпекою та виробництвом лікарських засобів і виробів "медичного призначення"* провадить спеціальні заходи. Ліки та інші медикаменти можуть ввозитися на митну територію України з метою застосування в медичній практиці тільки після державної експертизи якості та безпеки і за наявності документів і матеріалів, які це підтверджують. За позитивними результатами експертизи видаються:

– одноразовий дозвіл на ввезення без права реалізації та використання в медичній практиці;
– свідоцтво про державну реєстрацію (документ, котрий засвідчує факт реєстрації в Державному реєстрі медичної техніки та виробів медичного призначення). Термін дії такого свідоцтва — 5 років. Воно містить інформацію про те, що певна продукція зареєстрована в Україні, термін дії свідоцтва про реєстрацію та

її дату, кому видано свідоцтво (найменування, адреса, телефон заявника), печатку та підпис керівника установи, що видав свідоцтво;

– підтвердження про реєстрацію видається на раніше зареєстровані в Україні вироби, що імпортуються.

Перелік виробів медичного призначення, документів і матеріалів, які підлягають державній реєстрації, визначається Державним департаментом з контролю за якістю, безпекою та виробництвом лікарських засобів і виробів медичного призначення.

Харчові добавки, суміші харчових добавок, харчові добавки, які входять до складу харчових продуктів, можуть ввозитися лише після проходження відповідного контролю.

Сертифікація сільськогосподарської продукції відбувається відповідно до Закону України "Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції" від 17.07.97 № 468/97. Сертифікація інших видів товарів здійснюється згідно з відповідними Наказами Держстандарту України 1993–1997 рр., які були видані після прийняття Верховною Радою України згаданого Закону та прийняття Кабінетом Міністрів України декрету "Про стандартизацію та сертифікацію" від 10.04.93 № 46–93.

Обов'язковій сертифікації в Україні підлягає перелік певних видів продукції, що визначається Держстандартом України. Стосовно імпортних товарів вона є інструментом нетарифного регулювання та спрямована на захист інтересів національних споживачів, утворюючи бар'єр для того імпорту, який не відповідає споживчим властивостям і технічним характеристикам, визначеним українськими стандартами.

В Україні для убезпечення території держави від проникнення з-за кордону карантинних та інших небезпечних шкідників, хвороб рослин, бур'янів згідно із Законом України "Про карантин рослин" від 30.06.93 № 3348-XII та Закону України від 18.06.97 р. № 367/97-ВР функціонує Головна державна інспекція Міністерства сільського господарства України з **карантину рослин.** Вона здійснює контроль за всіма продуктами рослинного походження. Відповідно до Наказу Головної державної інспекції з карантину рослин Мінсільгосппроду України від 25.09.96 № 72 у пунктах пропуску на митному кордоні нашої держави діють пункти карантину рослин, які керуються правилами фітосанітарного контролю.

Підставою для пропуску через митний кордон України вантажів є спеціальний фітосанітарний сертифікат установленої форми, що подається разом із вантажною митною декларацією.

Ветеринарний контроль на митному кордоні здійснюється згідно із Законом України "Про ветеринарну медицину" від 25.06.92 № 2498-XII (із пізніше прийнятими змінами та доповненнями) та відповідно до положень Постанови Кабінету Міністрів України від 02.03.98 № 264 "Про затвердження Положення про регіональну службу державного ветеринарного контролю на державному кордоні". Ці документи визначають правові, організаційні та фінансово-економічні основи ветеринарної медицини, а також встановлюють вимоги щодо ветеринарно-санітарної безпеки продуктів тваринництва та охорони інтересів суспільства.

Встановлено повноваження державних органів, права та обов'язки громадян, підприємств і організацій у галузі забезпечення ветеринарної та епізоотичної безпеки, карантину тварин. Визначено порядок проведення ветеринарного контролю на державному кордоні.

Пропуск вантажів, підконтрольних службі ветеринарної медицини, через митний кордон держави може відбуватися лише після проходження обов'язкового ветеринарного контролю. Функції забезпечення цього контролю на державному кордоні покладено на регіональні служби державного ветеринарного контролю з підпорядкованими їм прикордонними пунктами ветеринарного контролю відповідно до постанови Уряду. Слід зазначити, що подібного контролю зазнають усі продукти тваринного походження.

Для пропуску вантажів, підконтрольних державному ветеринарному контролю, через митний кордон України необхідною є наявність ветеринарного свідоцтва, яке також подається разом із вантажною митною декларацією.

Відповідно до Закону України "Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними" від 18.11.97 № 637/97-ВР на митному кордоні України провадиться **гемологічний контроль** відповідних вантажів та багажу. Для цього Постановою Кабінету Міністрів України від 07.09.93 № 713 "Про створення Державного гемологічного центру України", який веде всі роботи, пов'язані з експортною оцінкою природного та штучного дорогоцінного і напівдорогоцінного каміння, декоративного каміння. Метою створення та розвитку діяльності Центру стала необхідність посилення контролю за переміщенням дорогоцінного, напівдорогоцінного і декоративного каміння походженням з України. Підставою для перевезення такого

вантажу є експертний висновок установленої форми, котрий оформляється фахівцями Центру на бланках суворої звітності.

Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 26.06.96 № 673 "Про акредитацію та підготовку експертів-гемологів дорогоцінного, напівдорогоцінного та декоративного каміння" виконувати відповідні експертні роботи можуть як штатні співробітники Державного гемологічного центру України, так і позаштатні експерти, які пройшли відповідну підготовку та акредитацію.

Таким чином, відповідно до чинного українського законодавства, ввезення в Україну вантажів, які мають бути підконтрольними вищезгаданим спеціальним державним службам, без проведення ними відповідного контролю заборонено.

Запитання для самоконтролю

1. На яких рівнях відбувається регулювання ЗЕД в Україні?
2. Які інструменти використовує держава для регулювання ЗЕД?
3. Що належить до заходів нетарифного регулювання?
4. Яку функцію виконує нетарифне регулювання ЗЕД?
5. Чи для експорту (імпорту) всіх товарів необхідно отримувати спеціальні дозволи державних органів?

МИТНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ТА ПРИНЦИПИ МИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

- Сучасна митна політика України.
- Мито і митний тариф.
- Визначення країни походження товару.
- Сутність і місце митної вартості у регулюванні ЗЕД.
- Класифікація товарів згідно з УКТ ЗЕД.
- Визначення митної вартості експортних товарів.
- Правила ІНКОТЕРМС–2000 і митна вартість товарів.
- Митні режими та особливості їх застосування.

4.1. Сучасна митна політика України

Проблеми, цілком схожі до тих, що постали перед вітчизняною зовнішньою торгівлею, виникли і в українській митній політиці, яка відіграє важливу роль у виході країни на світовий ринок, тому що вона визначає не лише основну мету митної справи в державі, а й порядок переміщення товарів і транспорту, принципи митного регулювання, що тісно пов'язане із процедурами митного контролю та оформлення, справляння платежів.

Важливою подією в розвитку української митної політики і практики митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності стало прийняття нового Митного кодексу України 11 липня 2002 р., який набув чинності 1 січня 2004 р. Відповідно до ст. 2 цього документа "**Митна політика** — це система принципів та напрямів діяльності держави у сфері забезпечення своїх економічних інтересів та безпеки за допомогою митно-тарифних та нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі". Митна політика має на меті захист національних інтересів та економічної безпеки шляхом підтримання мирного та взаємовигідного міжнародного співробітництва з іншими країнами при застосуванні норм міжнародного права та загальновизнаних

принципів такого співробітництва. Правові норми Митного кодексу регулюють процедурні питання експортно-імпортних операцій, визначають митні режими та регламентують проведення митних процедур при перетині українського кордону, уточнюють процесуальні норми провадження у справах про порушення митних правил тощо.

Під митним регулюванням розуміють відносини між державою та суб'єктами ЗЕД, які виникають при перетині товарами, послугами, капіталами, робочою силою державного кордону.

Відповідно до Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" **митне регулювання** — це регулювання питань, пов'язаних із встановленням мита та митних зборів, процедурами митного контролю, організацією діяльності органів митного контролю.

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

1) міжнародний (передбачає здійснення такого регулювання через прийняття та виконання рішень спеціалізованих міжнародних організацій, таких як Світова організація торгівлі, котрі митне регулювання здійснюють шляхом встановлення основних принципів міжнародного митного регулювання та фіксування норм і правил проведення відповідних операцій у країнах, які входять до неї. Нині СОТ регулює близько 90 % світового зовнішньоторговельного обороту);

2) національний (спирається на відповідні закони та інші законодавчі акти свого національного законодавства).

Ті принципи, які лежать в основі митного регулювання, фактично регламентують впровадження митної політики держави в життя і обов'язково повинні бути враховані при практичному використанні інструментарію митної справи. Згідно із ст. 4 Митного кодексу України **митне регулювання здійснюється на основі принципів:**

1) виключної юрисдикції України на її митній території;
2) виключної компетенції митних органів України щодо здійснення митної справи;
3) законності;
4) єдиного порядку переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України;
5) системності;
6) ефективності;

7) додержання прав та охоронюваних законом інтересів фізичних та юридичних осіб;
8) гласності та прозорості.

При цьому, відповідно до ст. 5–6 Митного кодексу України, територія України, зайнята сушею, територіальне море, внутрішні води і повітряний простір, на які поширюється виключна юрисдикція України, становлять єдину митну територію України. А межі митної території є митним кордоном України. При цьому він збігається з державним кордоном, за винятком меж території спеціальних митних зон, які становлять митний кордон України.

Усі питання, що пов'язані з управлінням і безпосереднім здійсненням митної справи в Україні, покладено на Державну митну службу України (далі — Держмитслужба). Як визначено у ст.12 Митного кодексу України, "Митна служба України — це єдина загальнодержавна система, яка складається з митних органів та спеціалізованих митних установ і організацій". З метою реалізації митної політики держави на митні органи України, відповідно до ст. 11 Митного кодексу України, покладено такі головні завдання:

1) виконання та контроль за додержанням законодавства України з питань митної справи;
2) захист економічних інтересів України;
3) забезпечення виконання зобов'язань, передбачених міжнародними договорами України з питань митної справи, укладених в установленому законом порядку;
4) сприяння захисту інтелектуальної власності учасників зовнішньоекономічних зв'язків, інших юридичних та фізичних осіб;
5) застосування відповідно до закону заходів тарифного та нетарифного регулювання при переміщенні товарів через митний кордон України;
6) здійснення митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України, вдосконалення форм і методів їх здійснення;
7) контроль за дотриманням правил переміщення валютних цінностей через митний кордон України;
8) здійснення спільно з іншими уповноваженими органами державної влади заходів щодо захисту інтересів споживачів товарів і додержання учасниками зовнішньоекономічних зв'язків державних інтересів на зовнішньому ринку;

9) створення сприятливих умов для прискорення товарообігу та пасажиропотоку через митний кордон України;
10) боротьба з контрабандою та порушеннями митних правил;
11) розвиток міжнародного співробітництва у галузі митної справи;
12) ведення митної статистики;
13) ведення Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності;
14) здійснення верифікації (встановлення достовірності) сертифікатів походження товарів з України.

Органи державної влади, Президент України в межах своїх повноважень, визначених Конституцією України та законами України, здійснюють керівництво митною справою та контроль за діяльністю митних органів України.

Для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності особливо важливою є співпраця з митницею, яка, згідно із ст. 15 Митного кодексу України, є митним органом, який безпосередньо забезпечує виконання законодавства України з питань митної справи, справляння податків і зборів та виконання інших завдань, покладених на митну службу України. Митниця діє в межах території, що визначається спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади в галузі митної справи.

Відзначимо міжнародну кваліфікаційну ознаку системи митних органів України. Діюча у Всесвітній митній організації класифікація митних органів визначає три категорії митниць.

Перша категорія ("митниця для митниці") охоплює митниці з початковим періодом організації та розвитку, тобто такі, які перебувають у стадії свого формування. Значне місце у їх роботі займають проблеми опрацювання механізмів функціонування митних органів, напрацювання технологічних процесів тощо.

Друга категорія ("митниця для уряду") — це митниці, основною функцією яких є фіскальна, що слугує для забезпечення дохідної частини Держбюджету.

Третя категорія ("митниця для учасників зовнішньоторговельної діяльності") є найвищою категорією митниць. Крім виконання своїх основних завдань вона сприяє зовнішньоекономічній діяльності суб'єктів.

Сучасна діяльність вітчизняних митних органів нашої митниці безперечно має бути зарахована до другої категорії.

4.2. Мито і митний тариф

Обов'язкова умова для активної зовнішньоекономічної політики України є наявність та ефективне функціонування механізму митно-тарифного регулювання. Це дозволяє митним органам забезпечувати економічну безпеку та захищати економічні інтереси держави.

Актуальні завдання митно-тарифного та нетарифного регулювання випливають із загальноекономічної ситуації, внутрішніх і зовнішніх умов її розвитку.

Дозволяючи захистити національного виробника і виконати ряд міжнародних зобов'язань (митно-тарифне регулювання встановлюється міжнародними угодами та конвенціями, які окреслюють принципи, умови та правила митно-тарифного регулювання), засоби державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності вимагають певних обмежень у діяльності підприємств — суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності при здійсненні ними експортно-імпортних операцій.

Відповідно до Указу Президента України "Про приєднання України до міжнародної конвенції про Гармонізовану систему опису та кодування товарів" від 17.05.02 № 466/2002 наша держава визнала світові стандарти в цій галузі, приєдналася до них і поклала їх в основу Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності. Нею визначається **митний тариф** — тобто ставки ввізного мита, котрим обкладаються товари, які завозяться в Україну. Митний тариф є однією із найпоширеніших складових регулювання зовнішньоекономічної діяльності в світі. Використовуючи його, більшість країн успішно вирішує різноманітні завдання державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Митний тариф включає не лише детальний перелік тих товарів, котрі підлягають оподаткуванню митом, а також ставки мита, спосіб його нарахування, надбавки чи знижки до основних ставок мита, перелік товарів, які заборонені до ввезення, вивезення або транзиту через територію держави. Ставки митного тарифу встановлюються Верховною Радою України через прийняття відповідних законів.

Митний тариф при цьому є систематизованим зібранням митних ставок і однаковим для всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (за винятком ряду випадків, передбачених міжнародними угодами чи законами держави).

При переміщенні товарів через митний кордон держави з них стягується специфічний непрямий податок — **мито**. Відповідно до Закону України "Про Єдиний митний тариф" від 05.02.92 № 2097-XII мито може бути ввізне (яке нараховується з товарів, які ввозяться в країну) та вивізне (яке нараховується з товарів, які з країни вивозяться). Мито завжди включається до ціни товарів і сплачується їх кінцевими споживачами.

Але при перетині митного кордону товаром, мито сплачує імпортер із своїх обігових грошових коштів. Оскільки вони таким чином відволікаються з обігу, це може досить відчутно відбитися на фінансовому стані імпортера — суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Митний тариф і мито одночасно можуть виконувати кілька різних функцій, які перебувають у досить тісному зв'язку між собою (рис. 2).

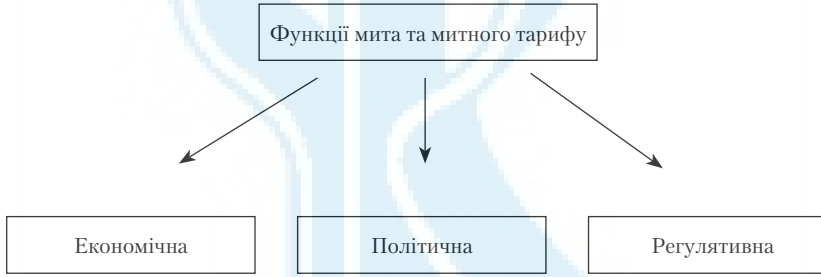


Рис. 2. **Функції мита та митного тарифу**

Сутність економічної функції:

1) створення бар'єру, що підвищує ціну товару і таким чином змінює його конкурентну спроможність на ринку;
2) наповнення Державного бюджету;
3) стимулювання розвитку окремих національних підприємств або галузей, переважно молодих (від серйозної конкуренції з іноземними товаровиробниками з метою надання можливості вітчизняним виробникам зміцніти);
4) захист від демпінгу, що може застосовуватись іноземними товаровиробниками з метою захоплення ринку іншої країни;
5) стимулювання зростання зайнятості населення.

Сутність політичної функції:

1) захист від конкуренції іноземних товарів (погіршення умов для конкуренції іноземних товарів на власному ринку);
2) забезпечення обороноздатності держави (у цьому випадку захисне мито покликане посилити галузі національної економіки, що спеціалізуються на виробництві стратегічно важливих товарів);
3) забезпечення інтеграції держави до світового ринку (полегшення доступу національних товарів на світовий ринок);
4) створення належних умов для структурних перетворень власної економіки задля зменшення залежності від зовнішнього ринку;
5) можливість створення тиску на конкурентів.

Регулятивна функція полягає у:

1) підтриманні необхідного співвідношення державних валютних доходів і витрат;
2) стимулюванні руху потоків певних товарів і утрудненні просування інших (це може стосуватися або конкретних груп товарів, або товаропотоку із конкретних країн);
3) здійсненні впливу на внутрідержавне ціноутворення.

Попри такий широкий спектр різноманітних функцій мита, головними є наповнення держбюджету (особливо стосовно імпортного мита) та захист свого ринку від конкуренції з боку іноземних товаровиробників.

Фіскальне завдання може бути виконане при широкомасштабному використанні низьких ставок мита при імпорті товарів широкого вжитку. З одного боку, це спонукає імпортерів до ввезення "білого" імпорту, а не знаходження можливостей для реалізації схем із застосуванням "сірого" або навіть "чорного" (контрабандного) імпорту, а з іншого — дозволяє ввозити значну кількість різноманітних товарів.

В іншому випадку можна застосовувати митне оподаткування відносно невеликої групи товарів при високих ставках ввізного мита, що також дозволяє підтримувати митні надходження до бюджету на високому рівні.

Захисна функція митного тарифу виявляється не лише у випадках безпосередньої конкуренції вітчизняних товарів з іноземними, а й у разі потреби зменшення валютних витрат при несприятливій ситуації з платіжним балансом (штучне підвищення цін на імпортні товари при відсутності вітчизняних аналогів зменшує рівень їх споживання).

Таким чином, мито паралельно виконує обидві свої найважливіші функції. Впровадження митного тарифу збільшує бюджетні надходження та захищає національний ринок. При цьому застосування низьких митних ставок збільшує грошові надходження до державного бюджету, а використання високих ставок посилює захист власного ринку.

Оскільки митне регулювання застосовується в органічному поєднанні процедури застосування митного тарифу, товарної класифікації та методів визначення країни походження і встановлення митної вартості, то успішне виконання своїх функцій митним регулюванням досягається при використанні усіх його найважливіших складових.

Щоб дослідити мито як елемент державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, слід провести його класифікацію. Для цього можна використовувати різні критерії та підходи, враховуючи його походження, вплив, принципи обмеження, способи нарахування та способи застосування, типи митних ставок, термін дії, напрям руху товарів, які підлягають обкладанню митом. У зведеному вигляді це зображено на рис. 3.

Враховуючи вплив мита на ціни експортних або імпортних товарів, надання національним виробникам можливості отримання додаткових прибутків шляхом підвищення цін на свої товари, слід застосовувати диференційований підхід до встановлення мита на кожний окремий товар з урахуванням його цін на внутрішньому та міжнародному ринках.

Враховуючи використання різними країнами власних конкурентних переваг у зовнішній торгівлі та їх спеціалізацію на виготовленні окремих видів готової продукції або напівфабрикатів, зовнішньоторговельна політика держав диференційовано підходить до різних товарів або їх груп у питаннях обґрунтування та визначення мита.

Мито може встановлюватися вище за різницю між цінами на національному та світовому ринку (у цьому випадку воно захищає внутрішній ринок, утруднюючи доступ іноземним товарам), на основі різниці між національними та міжнародними цінами (цього разу воно наповнює державний бюджет і зрівнює конкурентні умови для товарів власного виробництва та імпортних), нижче від різниці між національними та світовими цінами (у цьому випадку стимулюється імпорт, а митна ставка встановлена або дуже низька, або нульова).

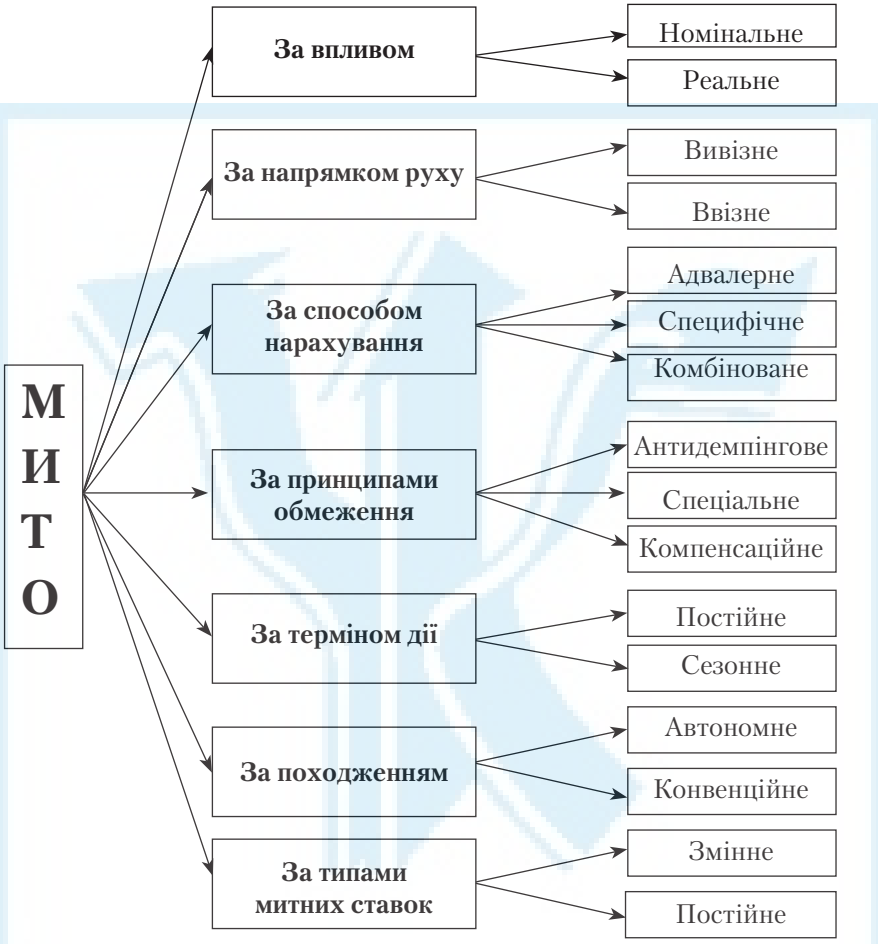


Рис. 3. **Класифікація мита за основними критеріями**

Оскільки величина митної ставки є кількісним показником, то вона не дозволяє однозначно оцінити митний тариф як елемент державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. У зв'язку з цим за впливом на зовнішньоекономічну ситуацію в країні мито слід розрізняти як реальне та номінальне. Якщо **номінальне мито** дає уявлення про ступінь митного обкладання товарів у країні в загальних рисах, то **реальне мито** показує справжній стан такого оподаткуван-

ня. Реальне мито визначається з урахуванням світових і внутрішніх цін та ряду інших факторів, які впливають на його встановлення.

Номінальне мито може мати лише додатну ставку. Реальне мито може мати як додатну, так і від'ємну ставку (тоді, коли митний тариф на імпортні комплектуючі або напівфабрикати перевищує митний тариф на готову продукцію). Виходячи з цього, при формуванні ставок митного тарифу треба враховувати інтереси національних споживачів і виробників. Для захисту вітчизняного товаровиробника і при наявності можливості заміни імпортної продукції на вітчизняну ставку ввізного митного тарифу на готову продукцію слід встановлювати вище за ставку ввізного митного тарифу на комплектуючі. Для захисту вітчизняного виробника напівфабрикатів та комплектуючих з одночасним стимулюванням ринкової конкуренції серед виробників кінцевого товару ставку ввізного митного тарифу на готову продукцію необхідно встановлювати нижчою, ніж ставку ввізного митного тарифу на комплектуючі. У такий спосіб, шляхом надання пільг для імпорту сировини, напівфабрикатів і комплектуючих, стимулюються виробники готової продукції — експортери і відбувається стримування або заохочення імпортних товарів залежно від рівня їх обробки.

Згідно із Законом України "Про Єдиний митний тариф", відповідно до напрямку руху товарів розрізняють вивізне та ввізне мито.

Вивізне мито сплачується при експорті товарів за межі митної території України і встановлюється на обмежену кількість товарів. Встановлюється воно перш за все для обмеження вивезення певних товарів за межі держави через підвищення їх вартості після вивезення з України. Цей вид мита є актуальним для живих тварин, металобрухту, насіння олійних культур та шкірсировини.

Ввізне мито сплачується при ввезенні товарів на митну територію держави. Як один із методів здійснення політики протекціонізму ввізне мито застосовують практично всі держави, хоча воно не є універсальним інструментом протекціоністської політики та певною мірою знижує рівень добробуту в країнах, які торгують. В Україні існує диференційований підхід до нарахування мита за такими критеріями:

1) походження з держав чи економічних союзів, котрі мають в Україні режим найбільшого сприяння (у цьому разі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності інших країн або союзів мають певні пільги у сплаті митних платежів, крім випадків, коли визначені мита і пільги по їх сплаті встановлені в межах преференційного

режиму), застосовуються пільгові ставки ввізного мита, що передбачені митним тарифом України;

2) походження з держав, що разом з Україною входять до митних союзів або утворюють спільні спеціальні митні зони (у цьому разі при встановленні спеціального митного преференційного режиму застосовуються преференційні ставки ввізного мита);
3) для решти товарів встановлюються повні ставки ввізного мита.

Відповідно до способу нарахування в Україні застосовуються такі види мита, як адвалерне, специфічне та комбіноване.

Адвалерне мито — це основний вид мита, який нараховується у відсотках до митної вартості товарів, що підлягають обкладанню митом. Цей вид мита застосовується щодо тих товарів, які знаходяться в одній товарній групі, але мають різні характеристики. З одного боку, адвалерне мито завжди підтримує рівний ступінь захищеності внутрішнього ринку незалежно від зміни ціни на товар. Воно завжди підвищує вартість імпортного товару на сталу величину відсотка від його ціни. З іншого боку, передбачаючи необхідність проведення митної оцінки товару з метою нарахування та обкладання його митом, тут присутній суб'єктивний чинник митного контролю, який, при врахуванні людського фактора, стає причиною зловживань і різних порушень з боку працівників митниці.

Специфічне мито нараховується в установленому грошовому розмірі на одиницю товарів, які підлягають обкладанню митом. Воно застосовується щодо стандартизованих товарів, але фіксований розмір цього мита помітно залежить від коливання світових цін. При їх низькому рівні специфічне мито добре захищає внутрішній ринок, але при зростанні цін рівень захисту за допомогою цього виду мита падає. У той же час воно не дає можливості маніпулювати визначенням власного розміру і, таким чином, не створює спокуси для зловживання співробітників митниці своїм службовим становищем.

Комбіноване мито поєднує обидва попередні види митного обкладення товарів. При цьому воно виконує і захисну, і фіскальну функції, захищаючи вітчизняного виробника та наповнюючи державний бюджет. Використання специфічного та комбінованого мита унеможливлює свідоме заниження суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності митної вартості товарів і ухиляння від сплати митних платежів.

У ряді випадків при перетині товарами митного кордону України незалежно від інших видів мита до них можуть застосовуватися особливі види мита: антидемпінгове, спеціальне та компенсаційне.

Антидемпінгове мито застосовується тоді, коли на митну територію України ввозять товари за цінами, що на момент такого ввезення значно нижчі від їх конкурентних цін у країнах експорту при умові створення загрози завдання збитків вітчизняним виробникам подібних або конкуруючих з імпортованими товарів. Також цей вид мита використовується при експорті з України товарів за цінами, які значно нижчі від цін на ці або аналогічні товари інших експортерів при створенні загрози завдання шкоди державним інтересам.

Ставки антидемпінгового мита не перевищують різниці між конкурентними цінами в країнах експорту та заявленими при ввезенні на митну територію України чи різниці між ціною товару, що експортується з України, та середньою ціною цих або аналогічних товарів інших вітчизняних експортерів.

Спеціальне мито використовується як захисне тоді, коли на митну територію України ввозиться така кількість товару (або на таких специфічних умовах), що виникає загроза завдання шкоди вітчизняним товаровиробникам таких або аналогічних товарів. Як потужний запобіжний захід застосовується проти порушників загальнонаціональних інтересів у зовнішньоекономічній діяльності та з метою боротьби з недобросовісною конкуренцією. Може також використовуватись як спосіб боротьби з дискримінаційними кроками інших держав у випадках порушення прав та законних інтересів українських суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Ставки спеціального мита визначаються для кожного випадку осібно.

Компенсаційне мито пов'язане із використанням субсидій при виробництві чи експорті товарів і застосовується тоді, коли при імпорті товарів виникає загроза завдання шкоди вітчизняним товаровиробникам такої ж або аналогічної продукції чи при експорті товарів з'являється загроза державним інтересам.

Ставки компенсаційного мита не перевищують розміри отриманих товаровиробниками субсидій.

Відповідно до терміну дії мито може бути постійним і сезонним.

Постійне мито залишається незмінним протягом всього терміну свого застосування. Переважна більшість усіх митних ставок належить до постійних. Ця важлива обставина дає можливість підприємствам кваліфіковано планувати свою зовнішньоекономічну діяльність.

Для вирішення ряду оперативних завдань на окремо взяті товари тимчасово, не більше як на чотири місяці, може бути встановлене **сезонне мито**. Воно однозначно має протекціоністський характер і може вважатися винятком із певних пільгових митних режимів.

Відповідно до свого походження мито може бути автономним або конвенційним. Без прийняття на себе будь-яких зобов'язань щодо інших країн держава самостійно встановлює та змінює залежно від власних потреб та інтересів **автономне мито**. Таке мито застосовується до товарів незважаючи на їх походження. При цьому воно має виражену фіскальну функцію. У той же час автономне мито може бути інструментом досягнення певних цілей у митно-торговельній політиці держави навіть більшою мірою, ніж джерелом наповнення бюджету. Для досягнення обопільних інтересів (шляхом поступок у питаннях призначення автономного мита на окремі товари чи групи товарів в обмін на певні інші поступки від торговельних партнерів) ставки автономного мита і порядок його застосування можуть змінюватися, перетворюючи його на договірне (конвенційне) мито.

Конвенційне мито є узгодженим і воно встановлюється внаслідок утворення митного союзу чи угод з іншими країнами. Внаслідок цього воно не може бути зміненим в односторонньому порядку. Використання конвенційного мита сприяє лібералізації зовнішньої торгівлі шляхом зменшення торговельних обмежень. Термін дії такого мита довгий і припиняється тоді, коли припиняють свою дію угоди, що викликали його до життя.

Залежно від типів ставок мито може бути постійним або змінним.

У даному випадку під **постійним митом** слід розуміти таке мито, ставки якого встановлюються державою та не підлягають зміні залежно від різних обставин.

Змінне мито є таким, при якому допускається зміна митних ставок при зміні рівня державних субсидій або цін на внутрішньому чи міжнародному ринку. Змінне мито зазвичай використовується країнами тоді, коли суттєво змінюються світові ціни на деякі групи або види товарів.

Таким чином, на ціни імпортних товарів та на рівень цін внутрішнього ринку, що безпосередньо впливає на результати фінансово-господарської діяльності підприємств, впливають ввізні митні ставки, котрі зібрані у Митному тарифі України, який опублікований у Законі України "Про Митний тариф України" від 05.04.01 № 2371-III.

4.3. Визначення країни походження товару

Суттєвим елементом митно-тарифного регулювання є **країна походження товару**. Відповідно до ст. 276 Митного кодексу України вона визначається для того, щоб мати можливість застосувати належні тарифні та нетарифні заходи регулювання імпорту товарів на митну територію України та їх експорт з цієї території, а також забезпечення обліку товарів у статистиці зовнішньої торгівлі.

Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку визначення країни походження товару, що переміщується через митний кордон України" від 12.12.02 № 1864 країна походження визначається згідно з принципами міжнародної практики. Під країною походження товару можуть розумітися не лише окремі країни, а також групи країн, митні союзи, регіон або частина країни якщо є необхідність їх виділення з метою визначення походження товару. Встановлено три його головні параметри: переробки, відсоткового складу, перелік тих товарів, щодо яких країною походження вважається та в якій він виготовлений повністю.

Відповідно до ст. 278 Митного кодексу України товарами, повністю виробленими у країні, вважаються:

1) корисні копалини, видобуті на її території або в межах її економічної зони;
2) рослинна продукція, вирощена та зібрана на її території;
3) живі тварини, що народились і вирощені в цій країні;
4) продукція, одержана від тварин, вирощених у цій країні;
5) продукція мисливського, рибальського та морського промислу;
6) продукція морського промислу, видобута та (або) вироблена у Світовому океані суднами цієї країни або суднами, орендованими (зафрахтованими) нею;
7) вторинна сировина та відходи, які є результатом виробничих та інших операцій, здійснених у країні;
8) продукція високих технологій, одержана у відкритому космосі на космічних кораблях, що належать цій країні чи орендуються нею;
9) товари, вироблені у цій країні виключно з продукції, зазначеної вище.

Переробка чи обробка у країні, згідно із ст. 279 Митного кодексу України, вважаються достатніми тоді, коли товари, що перетинають митний кордон України, класифікуються в іншій та-

рифній позиції, ніж сировина, матеріали чи вироби, використані для їх виготовлення (і походженням із ще інших країн), або якщо при зміні вартості товару в результаті його переробки частка доданої вартості становить не менш як 50 %. Якщо стосовно конкретного товару чи країни (країн) критерій достатньої переробки окремо не обумовлено, то застосовується правило, згідно з яким товар вважається підданим достатній переробці, якщо при цьому відбулася зміна класифікаційного коду товару відповідно до Гармонізованої системи опису та кодування товарів на рівні одного із перших чотирьох знаків.

Коли товари виробляються в рамках міждержавної кооперації, то при їх послідовній переробці ці країни розглядаються як одне ціле.

Основним документом, котрий підтверджує необхідні дані про країну походження, є сертифікат про походження товару. Шляхом видачі такого документа Торгово-промислова палата України засвідчує країну виробництва товару. Належність товару до тієї або іншої країни може істотно впливати на обкладання податками та зборами цього товару.

Згідно із ст. 282 Митного кодексу України для підтвердження походження товару митний орган має право вимагати сертифікат про походження. При експорті товару — у випадках, коли сертифікат необхідний і це відображено у правилах країни ввезення або передбачено міжнародними угодами України. При імпорті товару сертифікат подається обов'язково:

а) на товари, що походять з країн, яким Україна надає преференції за Митним тарифом України;

б) на товари, ввезення яких із відповідної країни регулюється квотами або іншими заходами регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

в) якщо це передбачено міжнародними угодами, укладеними Україною в установленому порядку, а також чинним українським законодавством в галузі охорони довкілля, здоров'я населення, захисту прав споживачів, громадського порядку, державної безпеки та інших життєво важливих інтересів України;

г) у тих випадках, коли у документах, які подаються для митного оформлення, немає відомостей про походження товарів або у митного органу є достатні підстави вважати, що декларуються недостовірні відомості про походження товарів.

Відповідно до вимог ст. 283 Митного кодексу України, сертифікат про походження товару повинен однозначно свідчити про те, що зазначений товар походить із відповідної країни і має містити:

– письмову заяву експортера про країну походження товару;
– письмове посвідчення компетентного органу країни вивезення, що видав сертифікат, про те, що наведені у ньому відомості відповідають дійсності.

Сертифікат про походження товару подається разом з митною декларацією, декларацією митної вартості та іншими документами, що подаються для митного оформлення.

Якщо походження товарів не встановлено достовірно, то вони оформлюються митницею за повними ставками. Але якщо протягом одного року від здійснення митного оформлення суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності надасть митному органу належним чином оформлене посвідчення про походження товару, то до цього товару може бути відновлено режим найбільшого сприяння або преференційний режим.

При визначенні країни походження товару, згідно із ст. 285 Митного кодексу України, не береться до уваги походження енергії, машин, обладнання та інструментів, які використовуються для його виробництва. При цьому особливості визначення країни походження товару, що вивозиться з території спеціальних (вільних) економічних зон, розташованих на території України, встановлюється відповідно до закону.

У разі відсутності сертифіката про походження або додаткових відомостей щодо походження товару чи неможливості однозначного встановлення країни походження товару, він пропускається через митний кордон України лише при сплаті мита за повними ставками.

Таким чином, підтвердження країни походження товарів впливає на розмір мита чи може зовсім звільнити товар від нього або ж мати певний вплив на застосування деяких заходів нетарифного регулювання (при кількісних обмеженнях експортно-імпортних операцій державою).

Сучасне митно-тарифне регулювання в Україні не створилося одночасно. Разом із національною економікою та інструментами державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності воно пройшло свій еволюційний шлях, який наведено в табл. 2 [31, с. 42–44].

Таблиця 2

Етапи розвитку митно-тарифного регулювання в Україні

Назва етапу	Суть етапу
1	2
І етап (1991–1993) Орієнтація на регулювання експорту	Практично відсутнє митно-тарифне регулювання. Справляння мита має суто фіскальні функції, перевага віддається експортному миту. Імпортне мито до початку 1993 р. справляється згідно з Митним тарифом СРСР, який має дві основні особливості: сировина, устаткування й обладнання не обкладаються митом; продукти харчування та товари широкого вжитку обкладаються за ставками від 10 до 50 %. Єдиний митний тариф, прийнятий на початку 1993 р., містив середньоарифметичну ставку ввізного мита — 15 %, рівень ставок ввізного мита визначався залежно від ступеня обробки та економічної доцільності ввезення того чи іншого виду товару. Спрямованість митно-тарифного регулювання на експорт з метою наповнення внутрішнього ринку за рахунок імпорту товарів, експортні поставки з ринку СНД на західні ринки, наповнення бюджету за рахунок валютної виручки та вивізного мита
ІІ етап (1994–1995) Орієнтація на податкові надходження від ЗЕД	У зв'язку з лібералізацією зовнішньоторговельної діяльності створюється механізм митно-тарифного регулювання, спрямований на отримання податкових надходжень, тобто на забезпечення суто фіскальної функції, а також на захист товаровиробника. Закладаються основи для проведення узгодженої митно-тарифної політики. З метою наповнення Держбюджету України за рахунок оподаткування імпорту Митно-тарифною радою в 1994 р. прийнято перше рішення щодо зміни ставок ввізного мита, у якій простежується фіскальний характер
ІІІ етап (1996–1998) Орієнтація на товаровиробника	Посилення протекціонізму в поєднанні із заходами щодо приведення системи митно-тарифного регулювання у відповідність до вимог ГАТТ/СОТ у зв'язку з переговорним процесом щодо приєднання України до неї. Перегляд національної системи преференцій. Механізм митно-тарифного регулювання спрямовується на захист вітчизняного товаровиробника. Фіскальні надходження від мита переважно за рахунок підвищення ставок ввізного мита на рентабельну на українському ринку іноземну продукцію (підакцизних, високоліквідних товарів) та за рахунок заходів, пов'язаних із контролем за правильністю визначення митної вартості, тарифної позиції та країни походження товару. Запровадження вивізного мита на експорт деяких товарів з метою захисту внутрішнього виробника. У зв'язку з обмеженістю заходів митно-тарифного регулювання (стосуються лише близько 30 % імпорту) поступово перевага віддається адміністративним та технічним заходам

Закінчення табл. 2

1	2
IV етап (1998–2001) Удосконалення митно-тарифного регулювання відповідно до норм ГАТТ/СОТ	Рішення щодо змін ставок мита приймаються Митно-тарифною радою раз на рік. Рішення, прийняті протягом поточного року, спрямовано на стимулювання внутрішнього виробництва, тобто ставки мита знижено на сировину і підвищено на готову продукцію, аналоги якої випускаються в Україні. Зниження ставок ввізного мита на значну номенклатуру товарів текстильної промисловості відповідно до зобов'язань України перед ЄС
Vетап (2001–2002) Прийняття Митного тарифу України	Прийняття Митного тарифу України (на базі УКТЗЕД) з метою створення законодавчої бази для приєднання до Міжнародної конвенції про Гармонізовану систему опису та кодування товарів, оптимізація тарифної номенклатури за рахунок запровадження національної деталізації на рівні 9 та 10 знаків опису й кодування товарів. Досягнення відповідної передбачуваності в прийнятті рішень щодо зміни ставок ввізного мита; здійснення "прозорої" митно-тарифної політики
Сучасний етап	Законодавче закріплення в новому Митному кодексі України системи методів визначення митної вартості, які застосовуються у світовій практиці. Приєднання до Міжнародної конвенції про Гармонізовану систему опису та кодування товарів

4.4. Сутність і місце митної вартості у регулюванні ЗЕД

Митна вартість є важливою складовою митно-тарифного регулювання товарів. Здійснюючи митний контроль і митне оформлення товарів і транспорту, використовують цей елемент регулювання для того, щоб:

– обкласти товари ввізним або вивізним митом;
– вести митну та зовнішньоекономічну статистику;
– застосувати нетарифні заходи регулювання (квотування, ліцензування тощо).

У переважній більшості держав митні платежі становлять певний відсоток вартості імпортованого/експортованого товару. У той же час для покупця вкрай важливою є вартість товару, на яку можуть впливати різні обставини, що супроводжують поставку цього товару. У випадку передачі товару продавцем покупцеві безпосередньо на складі

у своїй країні, його вартість буде меншою за вартість цього ж товару, якби продавець доставив свій товар у країну покупця за свій рахунок. Хоча товар і той самий, але його вартість може дуже відрізнятися залежно від умов передачі цього товару продавцем покупцеві. Звідси випливає потреба урівняти в правах як продавця, так і покупця щодо митної оцінки незалежно від умов поставки. Це, в свою чергу, вимагає єдиного підходу до оцінки товарів саме для митних цілей у різних країнах.

Такий підхід повинен забезпечувати єдину митну оцінку товарів, котрі поставляються на різних умовах поставки, незважаючи на те, продавець чи покупець в дійсності несе витрати по доставці та оплаті митних платежів. Для кожного суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності дуже важливим є спосіб, яким буде проведена митна оцінка тому, що її прямим наслідком стане висновок про економічну доцільність угоди, розрахунок прибутку від зовнішньоекономічної операції та ін.

Митна оцінка — це одне із найважливіших питань розвитку зовнішньої торгівлі між країнами. Для забезпечення справедливої, рівноцінної та прозорої митної оцінки товару за різних умов поставки на Конференції ООН було прийнято рішення про загальні правила митної оцінки товарів і уведена розрахункова величина — митна вартість. Вона встановлена як ціна, яка фактично сплачена або підлягає сплаті на момент перетину товаром митного кордону держави. Для визначення митної вартості вироблені єдині критерії, а саме: момент перетину митного кордону та ціна угоди (тобто вартість, яка зазначена в рахунку-фактурі). При цьому значення митної вартості для однакових товарів буде однаковим навіть тоді, коли вони поставляються за різними умовами поставки.

Законодавче визначення терміна "митна вартість" дає ст. 16 Закону України "Про Митний тариф України" та ст. 259 Митного кодексу України, згідно з якими **митною вартістю товарів** є заявлена декларантом або визначена митним органом вартість товарів, які переміщуються через митний кордон України та яка обчислюється на момент перетинання товарами митного кордону держави.

Обчислення митної вартості здійснюється насамперед на основі ціни угоди, тобто фактурної вартості товару. **Фактурна (або контрактна) вартість** — це ціна товару, що обумовлена в контракті та в рахунку-фактурі.

Подальший розрахунок митної вартості здійснюється з урахуванням умов поставки товару відповідно до інтерпретації Міжнародних комерційних термінів ІНКОТЕРМС виходячи з того, які саме витра-

ти включені продавцем до рахунку-фактури і коли вони зроблені: до перетину митного кордону чи після цього.

Внаслідок цього знання ІНКОТЕРМС — необхідна умова для визначення митної вартості товарів, знання того, які саме витрати включаються продавцем до рахунку-фактури за різних умов поставки.

При обчисленні митної вартості товарів ті витрати, що зроблені до перетину товаром митного кордону (якщо вони не включені до рахунку-фактури), додаються до фактурної вартості. Сюди можна зарахувати оплату за навантаження товару на транспортний засіб, сплачене вивізне мито, страхові витрати та ін.

Ті ж витрати, що зроблені після перетину товаром митного кордону, віднімаються (якщо вони включені до рахунку-фактури).

Розглянемо це на прикладах.

1. Із Канади в Україну закуплено покриття для підлоги "ламінат". За контрактом купівлі-продажу він поставляється за умови EXW Галіфакс. Вартість ламінату 7 доларів США за один погонний метр. Загальна кількість 10 тисяч погонних метрів. Тоді його фактурна вартість (ціна в рахунку-фактурі) складатиме 60000 доларів США, (7 · 10000 = 70000).

Вартість навантаження на судно у Галіфаксі — 400 доларів США, транспортування вантажу до Херсона на теплоході — 3500 доларів США.

У даному випадку митна вартість складається з фактурної вартості "плюс" вартість навантаження "плюс" вартість транспортних витрат до Херсона (місце перетину кордону України), тобто 70000 + 400 + + 3500 = 73900 доларів США.

2. В Україну з Голландії надійшов товар — "обладнання для косметичного салону". Відповідно до контракту купівлі-продажу товар поставляється за умовами ДДИ Запоріжжя. Його вартість за контрактом (фактурна) становить 28000 євро. Враховуючи обрані умови контракту ДДИ Запоріжжя, до рахунку-фактури продавець включив витрати, які він зазнав при доставці вантажу до Запоріжжя. Сюди включені також і витрати, зроблені після перетину митного кордону України. Вартість транспортування після перетину митного кордону — 320 євро.

У даному випадку митна вартість складається з фактурної вартості "мінус" вартість транспортних витрат від кордону України до Запоріжжя: 28000 – 320 = 27680 євро.

Що стосується визначення митної вартості товарів, то з цього приводу була прийнята Постанова Кабінету Міністрів України від

05.10.98 № 1598, якою був затверджений "Порядок визначення митної вартості товарів та інших предметів у разі переміщення їх через митний кордон України".

Згідно із Постановою **головне правило визначення митної вартості** — її обчислення на основі рахунку-фактури (ціни угоди) з обов'язковим документальним підтвердженням усіх її складових (наприклад, транспортних витрат та ін.).

У разі неможливості визначення митної вартості на основі наданих документів (відсутній рахунок-фактура або ін.), митні органи визначають її самостійно на основі цін на ідентичні або подібні товари, що діють у провідних країнах-експортерах зазначених товарів.

Відповідно до діючого законодавства України митна вартість товарів та інших предметів, котрі перетинають митний кордон України, в більшості випадків становить основу для митного оподаткування.

4.5. Класифікація товарів згідно з УКТ ЗЕД

Широкий асортимент товарів виробляють, імпортують та експортують різні країни. З метою регулювання виробництва й ведення міжнародної торгівлі слід відрізняти товари між собою. У зв'язку з цим було вирішено створити систематизований перелік товарів і присвоїти їм цифрові коди.

Якби кожна національна промисловість виробляла та експортувала (імпортувала) досить обмежену кількість товарів, то не було б необхідності у створенні будь-якої спеціальної номенклатури товарів.

Оскільки є потреба в експорті та імпорті великої кількості різних видів товарів, то без систематизації даних усіх цих товарів досить важко здійснити їх розподіл, тому що описи різних товарів можуть перекривати один одного (наприклад, картоплю можна зарахувати і до овочів, і до харчових продуктів). І лише певна систематизація надає можливість уникнення імовірних труднощів при класифікації певних товарів.

При запровадженні державою засобів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, таких як ліцензування або встановлення ставок мита, зробити це з усіх товарів без їх чіткої систематизації непросто. Для отримання можливості відрізняти різні товари їх слід відповідно систематизувати та провести класифікацію.

Таким систематизованим переліком товарів є **Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності** (далі — УКТ ЗЕД), де кожен товар має своє визначене місце. У товарній номенклатурі

усі товари систематизовано за розділами, розділи поділено на групи, а групи — на товари.

А для чого товару при митному оформленні потрібен власний код? При декларуванні товарів для проведення їх митного оформлення важливим є заповнення граф 31 та 33 вантажної митної декларації. У графі 31 вказується комерційна і фірмова назва товару, його характеристики, котрі включають у себе асортимент, номери моделей, розміри, типи, стандарти, комплектність та інші відомості про товар, що дають можливість однозначно класифікувати його згідно із кодом, що вказаний у графі 33.

У Митному тарифі України ставки мита наведені відповідно до кодів товарів. Нетарифні обмеження в основному теж застосовуються до товарів, указаних у вигляді кодів товарів або товарних позицій.

Структура групи УКТ ЗЕД включає найменування розділу, код та найменування групи, код і найменування товарної позиції, кодове позначення товару, найменування товару, преференційну, пільгову, повну ставку мита, а також скорочене позначення додаткових одиниць його виміру.

Елементами структури УКТ ЗЕД є система кодування та система класифікації.

Приклад кодування товару, згідно із УКТ ЗЕД, наведено у табл. 3 [5, с. 134].

Таблиця 3

Приклад кодування товару згідно із УКТ ЗЕД

Код УКТ ЗЕД	Назва товару	Ставки мита, %			Додаткові ОВО
		Преференційна	Пільгова	Повна	
	Машини для сушіння:				
8451 21	1) місткістю до 10 кг сухої білизни;				
8451 21 1000	2) місткістю до 6 кг сухої білизни;		0	5	шт.
8451 21 9000	3) місткістю від 6 до 10 кг сухої білизни		0	5	шт.

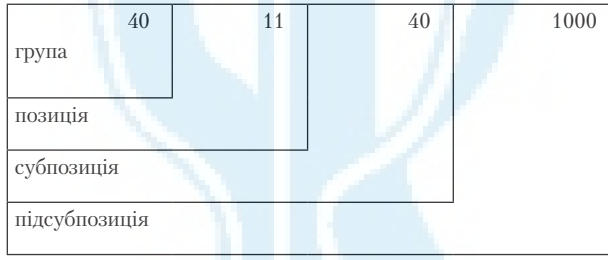
Кодування товару — це представлення товару у вигляді цифрового знака. Код товару в УКТ ЗЕД десятизначний і складається таким чином:

– код групи — 2 знаки;
– код позиції — 4 знаки;
– код субпозиції — 6 знаків;
– код підсубпозиції — 10 знаків.

Розглянемо це на прикладі коду УКТ ЗЕД 4011 40 10 00 (табл. 4) — шини для мотоциклів — для ободів діаметром не більш як 30,5 см [5, с. 135].

Таблиця 4

Приклад позиціонування коду товару згідно із УКТ ЗЕД



Як правильно визначити код товару? Для присвоєння товару коду, згідно із УКТ ЗЕД, слід провести класифікацію, тобто знайти його місце в товарній номенклатурі. УКТ ЗЕД має 5 рівнів класифікації. Розглянемо їх на прикладі проведення класифікації товару "пшениця тверда насінна".

Перший рівень — розділи, їх у УКТ ЗЕД налічується 21.

На цьому рівні товари згруповані за галузями промисловості. Наприклад, у розділі I систематизовані живі тварини та продукція тваринництва, у розділі II — продукти рослинного походження, у розділі VII — пластмаси та вироби з них; каучук і гумові вироби. Таким чином, спочатку слід визначити, до якої галузі можна зарахувати товар. Пшениця — це продукція рослинного походження. Отже, вона належить до розділу II.

Порядковий номер розділу не використовується в цифровому коді, він потрібен для зручності орієнтації в УКТ ЗЕД.

Другий рівень — групи.

На цьому рівні товари згруповані відповідно до:

– матеріалу, з якого вони виготовлені (наприклад, група 72 — чорні метали, 80 — олово та вироби з нього);
– функцій, які вони виконують (наприклад, група 91 — годинники та їх частини, 92 — музичні інструменти);
– ступеня обробки (наприклад, група 10 включає зернові культури у необробленому вигляді, 11 — продукцію борошномельно-круп'яної промисловості, 19 — вироби із зерна хлібних злаків, борошна, борошняні кондитерські вироби).

Цифрові позначення з двома знаками від 01 до 97 відповідають цьому рівню. Відповідно, вони є першими двома цифрами у десятизначному коді товару.

Знаючи, що пшениця насінна — це зерно у необробленому вигляді, шукаємо у розділі II групу 10 "Зернові хліби", яка і включає зерно пшениці. Значить перші дві цифри коду будуть "10".

Третій рівень — товарні позиції. Вони являють собою чотиризначні коди, перші два знаки в яких є номером групи.

На цьому рівні розрізнення товарів здійснюється за більш специфічними ознаками, ніж на попередньому. Так, у групі 10 "Зернові хліби" як критерій використовується вид — зернові, товарна позиція 1001 — пшениця, 1002 — жито.

Таким чином, товарна позиція пшениці — "1001".

Четвертий рівень — субпозиція. Це шестизначні коди, перші два знаки в яких є номером групи, а наступні два — номером позиції.

На цьому рівні здійснюється подальша деталізація. Наприклад, у групі 10 "Зернові хліби" у товарній позиції 1001 — пшениця до субпозиції 1001 10 належить пшениця тверда, до субпозиції 1001 90 — пшениця інша.

Оскільки нашим товаром є тверда пшениця, то зарахуємо її до субпозиції 1001 10 (табл. 5).

П'ятий рівень — підсубпозиція.

На цьому рівні вводяться додаткові критерії товару. Так, у групі 10 "Зернові хліби" до субпозиції 1001 10 належить пшениця тверда, а до підсубпозиції 1001 10 0010 — пшениця тверда насінна.

Отже, проведено класифікацію товару "Пшениця тверда насінна" і визначено код товару відповідно до УКТ ЗЕД — 1001 10 0010.

Таблиця 5

Класифікація товару “Пшениця тверда насінна”

Код групи	10	Зернові хліби			
Товарна позиція	10	01	Пшениця		
Субпозиція	10	01	10	Пшениця тверда	
Підсубпозиція	10	01	10	0010	Пшениця тверда насінна

Отже, код товару визначається за такими критеріями, що використовуються для класифікації товарів у різних товарних позиціях:

– матеріали, з яких товари виготовлені;

– функції, які вони виконують;

– ступінь обробки цих товарів.

Певні товари можуть бути фрагментами або частинами інших товарів. Це також враховано у товарній номенклатурі.

Для товарів, які в УКТ ЗЕД не виокремлені, передбачені так звані кошикові позиції.

Часом можуть виникати сумніви, до якої з товарних позицій слід зарахувати товар. Наприклад, стілець зі сталі можна віднести як до меблів для сидіння (товарна позиція 9401), так і до виробів зі сталі (товарна позиція 7326).

У разі, коли є ряд варіантів класифікації товарів, то мають бути і правила вибору якогось конкретного з них. Вільного тлумачення тут не має бути, тому що воно може перешкоджати однаковому розумінню торговельних угод та формуванню точної статистики експортно-імпортних операцій. У зв’язку з цим, коли є кілька можливостей класифікації товарів і необхідно здійснити вибір однієї з них, у першу чергу потрібно звернутися до приміток до розділів та груп, у яких можуть класифікуватися ці товари. Нерідко цього може бути достатньо для остаточного визначення товарної позиції.

Розглянемо приклад визначення коду товару “Іграшки з недорогоцінних металів” [5, с. 137].

У нас є розділ XV “Недорогоцінні метали та вироби з них” і розділ XX “Різні промислові товари”. Але оскільки у примітках до розділу XV зазначено, що в нього не включаються вироби, які входять

у групу 95 (наприклад, іграшки, ігри, спортінвентар), ми зарахуємо іграшки з недорогоцінних металів до групи 95.

Якщо приміток до розділів та груп для класифікації недостатньо, необхідно використовувати правила інтерпретації УКТ ЗЕД, які можна знайти у передмові до будь-якого видання товарної номенклатури. Таких правил шість.

Правило 1. Назви розділів призначені для зручності користування.

Правило 2а. Незавершений або розукомплектований товар класифікується як зібраний, якщо він зберігає основні характеристики.

Правило 2б. Посилання у найменуванні товарної позиції на матеріал означає, що даний товар виготовлений з цього матеріалу.

Правило 3а. Застосовується при неможливості застосування правила 2б. Перевага надається тій позиції, яка містить більш конкретний опис товару.

Правило 3б (коли неможливо застосувати правило 3а). Набори, суміші, комбіновані товари класифікуються за тими матеріалами або частинами, які дають основну ознаку.

Правило 3в (коли неможливо застосувати правила 3а і 3б). Товар класифікується в позиції, яка є останньою серед тих, що однаково підходять до класифікації.

Правило 4. Товари, назви яких не зустрічаються в УКТ ЗЕД, класифікуються за подібними.

Правило 5а. Тара особливої форми, представлена з виробами, класифікується разом із товаром. Правило не стосується тари, яка надає виробу суттєво іншого характеру.

Правило 5б. Тара, яка підходить для повторного використання, класифікується окремо.

Правило 6. З метою юридичного визначення класифікація здійснюється відповідно до правил, приміток до розділів за умови, що порівнюються субпозиції з однаковою кількістю дефісів.

Отже, в УКТ ЗЕД усі товари згруповані на кількох рівнях інформаційного значення. Починаються вони від рівнів найбільш загального опису категорій товарів і закінчуються рівнями опису конкретних товарів.

4.6. Визначення митної вартості експортних товарів

Відповідно до ст. 274 Митного кодексу України митна вартість експортних товарів визначається на основі ціни, яку було фактично сплачено або яка підлягає сплаті за ці товари на момент перетинання митного кордону держави.

До митної вартості також включаються фактичні витрати, якщо вони до того не були включені. Такими витратами є:

– оплата вантажно-розвантажувальних робіт, транспортування та страхування до пункту перетину митного кордону України;
– комісійні та брокерські винагороди;
– ліцензійні та інші платежі за використання об'єктів права інтелектуальної власності, які покупець повинен прямо чи побічно здійснити як умову продажу (експорту) товарів, які оцінюються.

Митна вартість товарів, які вивозяться з України на підставі договору, відмінного від договорів купівлі-продажу чи міни, визначається на основі документально підтвердженої ціни.

У разі встановлення цінових обмежень під час вивезення окремих товарів (індикативні ціни, граничні рівні цін, ціни, що встановлені в результаті антидемпінгових розслідувань тощо) митна вартість таких товарів у разі вивезення (експорту) їх з України визначається з урахуванням положень, що визначають порядок застосування зазначених обмежень.

Схема розрахунку митної вартості, яка визначається при експорті товарів за межі митної території України, наведена на рис. 4.

Згідно із ст. 275 Митного кодексу України в основі розрахунку митної вартості знаходиться ціна угоди, що є фактично сплаченою або має бути сплаченою за експортні товари в разі, якщо на ціну не вплинули:

– обмеження, які стосуються прав експортера на оцінювані товари;
– залежність ціни угоди та самого продажу від умов, які неможливо врахувати;
– відомості, що надаються декларантом товару, не підтверджені документально або вони не є достовірними;
– якщо експортер та імпортер є взаємозалежними.

Рис. 4. **Підстави для розрахунку митної вартості товарів при їх експорті з України**

Тут ми спостерігаємо пряму аналогію із методом 1, що застосовується при визначенні митної вартості імпортних товарів.

Відповідно до ст. 262 Митного Кодексу України митна вартість товарів і метод її визначення заявляються декларантом митному органу під час переміщення товарів через митний кордон України шляхом подання декларації митної вартості.

Порядок та умови декларування митної вартості товарів встановлені відповідною Постановою Кабінету Міністрів України від 28.08.2003 р. № 1375. Для декларування митної вартості використовуються декларації ДМВ-1, ДМВ-2, ДМВ-3.

Декларація митної вартості ДМВ-1 подається митному органу декларантом тоді, коли згідно зі ст. 267 Митного кодексу України визначення митної вартості відбувається через використання оцінки товару за ціною угоди (метод 1).

Декларація митної вартості ДМВ-2 подається тоді, коли визначення митної вартості, відповідно до ст. 268–273 Митного кодексу України, відбувається за одним із методів 2–6.

Декларація митної вартості ДМВ-3 подається митному органу декларантом у випадку вивозу за межі митної території України товарів, на які встановлено антидемпінгове, компенсаційне, вивізне або спеціальні мита.

Декларації заповнюються державною мовою із використанням комп'ютера. Загальні правила заповнення декларацій регламентовані наказом Держмитслужби України "Про затвердження Порядку заповнення декларації митної вартості" від 02.12.03 № 828.

4.7. Правила ІНКОТЕРМС-2000 і митна вартість товарів

Для визначення умов поставки товару при здійсненні зовнішньоекономічних операцій є визначення способу його поставки, витрат, які пов'язані з перевезенням товару від експортера до імпортера, з підготовкою товару, перевіркою його якісних характеристик, упакуванням, навантаженням, транспортуванням, страхуванням, зберіганням, проведенням ряду інших операцій.

При цьому існує ризик втрати або пошкодження товару, а також обов'язок несення витрат, пов'язаних із товаром. Від продавця до покупця вони переходять у певному визначеному місці. У зв'язку з цим базисні умови поставки повинні обов'язково передбачати конкретний географічний пункт, до якого здійснюється поставка товарів.

Указом Президента України "Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів" від 4 жовтня 1994 № 567/94 визначено обов'язкове застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів із метою однозначного їх тлумачення вітчизняними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності при укладанні зовнішньоекономічних контрактів. Після цього торговельні терміни Міжнародної торгової палати (ІНКОТЕРМС) у редакції 2000 р. стали обов'язковими для українських підприємств.

У редакції ІНКОТЕРМС-2000 є 13 термінів — базисів поставки, які можна розділити на чотири відмінні між собою по суті групи: E, P, C, B, які наведені у таблиці 6, а особливості їх групування залежно від способу перевезення товарів наведено в таблиці 7.

Як добре видно з табл. 6, "E"-терміни покладають на продавця мінімальні зобов'язання. Він повинен тільки надати товар у розпорядження покупця в узгодженому місці, зазвичай це відбувається на власних площах продавця. З іншого боку, він може допомагати покупцю завантажити товар на транспортний засіб, наданий останнім. Якщо покупець має бажання покласти ці додаткові обов'язки на продавця, то це має бути обумовлено в контракті купівлі-продажу товару.

Таблиця 6

Групування термінів поставки за Правилами ІНКОТЕРМС-2000

Терміни ІНКОТЕРМС-2000				
Літерне позначення	E	F	C	D
Суть термінів у групі	Відправлення (покладення на продавця мінімальних зобов'язань)	Основне перевезення несплачене (покладення на продавця обов'язків з доставки товару для перевезення згідно із вказівками покупця)	Основне перевезення сплачене (покладення на продавця обов'язків з укладення договору перевезення на звичайних умовах за власний рахунок)	Прибуття (покладення на продавця обов'язків щодо всіх ризиків і витрат на доставку товару в узгоджене місце)
Торговельні терміни	EXW франко-завод (назва місця)	FCA франко-перевізник (назва місця призначення)	CFR вартість і фрахт (назва порту призначення)	DAF поставка до кордону (назва місця поставки)
		FAS франко вздовж борту судна (назва порту відвантаження)	CIF вартість, страхування та фрахт (назва порту призначення)	DES поставка біля судна (назва порту призначення)
		FOB франко-борт (назва порту відвантаження)	CPT фрахт/перевезення сплачено до (назва місця призначення)	DEQ поставка з причалу (назва порту призначення)
			CIP фрахт/перевезення та страхування сплачено до (назва місця призначення)	DDU поставка без сплати мита (назва місця призначення)
				DDP поставка зі сплатою мита (назва місця призначення)

Жорсткішими до продавця є "F"-терміни, які вимагають від нього доставки товару для перевезення відповідно до вказівок покупця. При цьому товар може бути завантажений на транспортний засіб,

надісланий покупцем, щоб забрати товар від продавця; в іншому разі товар може потребувати відвантаження з транспортного засобу, наданого продавцем для доставки товару до місця, названого покупцем.

Правила ІНКОТЕРМС-2000 враховують такі можливості, передбачаючи, що коли місцем доставки, названим у контракті, є площі продавця, поставка є завершеною після його завантаження на транспортний засіб покупця. В інших випадках — тоді, коли товар наданий у розпорядження покупця без розвантаження з транспортного засобу продавця.

Водночас "С"-терміни потребують від продавця за свій власний рахунок укласти договір перевезення на звичайних умовах. Тому пункт, до якого він повинен оплачувати транспортні витрати, обов'язково має бути зазначений після відповідного "С"-терміна. За умовами термінів CIF і CIP продавець, крім того, зобов'язаний застрахувати товар за свої кошти. Оскільки точка розподілу витрат фіксована в країні призначення, договори з "С"-термінами часто помилково вважаються договорами прибуття, за якими продавець несе всі ризики та витрати до моменту фактичного прибуття товару до погодженого пункту.

У той же час слід зазначити, що "С"-терміни споріднені з "Р"-термінами, тому що продавець здійснює виконання контракту в країні відвантаження чи відправлення товару. Отже, угоди купівлі-продажу на умовах "С"-термінів, як і угоди на умовах "Р"-термінів, належать до категорії договорів відправлення.

"D"-терміни відрізняються за своєю природою від "С"-термінів. Відповідно до "D"-термінів продавець відповідає за прибуття товару в узгоджене місце чи пункт призначення на кордоні або всередині країни імпорту. При цьому він зобов'язаний нести всі ризики та витрати щодо доставки товару до цього місця (пункту). У зв'язку з цим "D"-терміни, на відміну від "С"-термінів, означають угоди прибуття.

Базисні умови поставки використовуються для калькуляції вартості товару та відіграють важливу роль у визначенні його митної вартості. При розрахунку митної вартості, якщо вантажна митна декларація заповнюється на товари кількох найменувань, то витрати на транспортування до кордону України розподіляються пропорційно вазі товарів різних найменувань, витрати на страхування — пропорційно вартості товарів.

Таблиця 7

Залежність видів транспорту від термінів ІНКОТЕРМС-2000

Вид транспорту	**Торговельні терміни**
1. Будь-який вид транспорту	**EXW, FCA, CPT, CIP, DDU, DDP**
2. Автомобільний і залізничний	**DAF**
3. Морський і внутрішній водний	**FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ**

Митна вартість імпортних товарів при їх ввезенні в Україну визначається шляхом приведення фактурної вартості відповідно до бази цін CIF-український порт, CIP-пункт призначення на кордоні України, CPT-пункт призначення на кордоні України або DAF-кордон України. У випадках, коли товари куплено на умовах, які свідчать про здійснення поставки в пункт призначення, який розташований поза митною територією України, до фактурної вартості слід додати витрати на доставку товарів до моменту перетину державного кордону України (що не входять до вартості товару на зазначених умовах).

У разі передбачення умовами поставки товарів у пункт призначення, що знаходиться на митній території України, від фактурної вартості віднімаються витрати після моменту перетину митного кордону України та відповідним чином підтверджені.

Митна вартість експортних товарів при їх вивезенні з митної території України визначається шляхом приведення фактурної вартості у відповідність до бази цін FOB-український порт, DAF-кордон України (пункт призначення на митному кордоні України) або CIF-пункт призначення на митному кордоні України (табл. 7).

У випадках, коли товари продано на умовах, які свідчать, що поставка здійснюється в пункт відвантаження, розташований на митній території України, то до фактурної вартості слід додати витрати на доставку товару до моменту перетину державного кордону України.

Якщо передбачено поставку в пункт призначення, розташований за межами митної території України, від фактурної вартості віднімаються підтверджені належним чином витрати на доставку товару після моменту перетину митного кордону України.

Слід зауважити, що для визначення митної вартості товару потрібно встановити момент перетину митного кордону, а саме:

- **при авіаперевезеннях:**
  - при експорті — здійснення або завершення митного оформлення в аеропорту, де відбувається навантаження;

– при імпорті — початок або здійснення митного оформлення в першому аеропорту на території України, у якому відбувається вивантаження чи перевантаження товару, якщо факт перевантаження підтверджено митним органом цього аеропорту;

- **при морських і річкових перевезеннях:**
  – при експорті — здійснення або завершення митного оформлення в порту навантаження на території України;
  – при імпорті — початок або здійснення митного оформлення в першому порту вивантаження чи перевантаження на території України, якщо факт перевантаження підтверджено митним органом цього порту;
- **для товару, який переміщується трубопровідним транспортом або лініями електропередачі**, — завершення переміщення партії товару;
- **для товару, що доставляється поштою**, — здійснення митного оформлення в пункті міжнародного поштового обміну;
- **при перевезеннях іншими видами транспорту** (у тому числі залізничним та автомобільним):
  – при експорті — здійснення або завершення митного оформлення в пункті пропуску через митний кордон України на шляху переміщення товару;
  – при імпорті — початок або здійснення митного оформлення в пункті пропуску через митний кордон України на шляху переміщення товару.

Отже, умови поставки товарів можуть впливати на визначення митної вартості експортних або імпортних товарів, які переміщуються через митний кордон України згідно з умовами зовнішньоекономічного контракту.

4.8. Митні режими та особливості їх застосування

Сукупність норм чинного законодавства, що визначають порядок переміщення товарів і послуг через митний кордон і обсяг митних процедур, які при цьому проводяться, залежно від мети такого переміщення, становлять **митний режим**.

Відповідно до того з якою метою здійснюється переміщення товарів через митний кордон, в Україні запроваджено такі види митного режиму:

1) імпорт;
2) реімпорт;
3) експорт;
4) реекспорт;
5) транзит;
6) тимчасове ввезення (вивезення);
7) митний склад;
8) спеціальна митна зона;
9) магазин безмитної торгівлі;
10) переробка на митній території України;
11) переробка за межами митної території України;
12) знищення або руйнування;
13) відмова на користь держави.

Згідно із ст. 186 Митного кодексу України декларант самостійно визначає митний режим товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України, відповідно до мети їх переміщення та на підставі документів, що подаються митному органу для здійснення митного контролю та митного оформлення.

Правильно визначити митний режим дуже важливо для декларанта і при цьому необхідно врахувати не лише умови зовнішньоекономічного контракту та напрям переміщення товарів, а й вимоги, які висуваються державними органами до товарів, що переміщуються через державний кордон України. Приймаючи товари до митного оформлення, митний орган або погоджується з пропозицією декларанта про можливість розміщення певного товару в конкретний митний режим, або відмовляє йому в такому дозволі, якщо конкретний товар не може бути поміщений в обраний декларантом митний режим.

Досить стисло розглянемо митні режими, визначені діючим Митним кодексом України, і які можуть бути використані резидентами та нерезидентами України при переміщенні товарів і транспорту через митний кордон держави.

Згідно із Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16 квітня 1991 р. № 959-XII **імпорт** – це купівля (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в іноземних суб'єктів господарської діяльності

товарів з увезенням або без увезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами.

Згідно із ст. 188 Митного кодексу України **імпортом** є такий митний режим, відповідно до якого товари ввозяться на митну територію України для вільного обігу без обмеження строку їх перебування на цій території та можуть використовуватися без будь-яких митних обмежень. Цей режим є одним із тих, що використовуються українськими підприємствами найчастіше. При розміщенні товарів у режим імпорту суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності повинні подати митному органу документи, що засвідчують підстави та умови для ввезення товарів на митну територію країни, сплату податків і зборів, якими обкладаються товари при ввезенні на митну територію України та дотримання вимог, передбачених законом щодо заходів нетарифного регулювання та інших обмежень.

Зазвичай цей митний режим застосовується до тих товарів, які ввозяться суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності на підставі контрактів купівлі-продажу. Митне оформлення в режимі імпорту також може бути застосоване до товарів, що ввозяться при здійсненні операцій з давальницькою сировиною, а також в ряді інших передбачених законодавством випадках.

Згідно із ст. 190 Митного кодексу України **реімпортом** є митний режим, відповідно до якого товари, що походять з України та вивезені за межі митної території держави в режимі експорту, не пізніше ніж у встановлений законодавством строк ввозяться на митну територію України для вільного обігу на цій території.

Згідно із Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16.04.91 № 959-XII **реімпорт** (реімпорт товарів) — це купівля українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та ввезення в Україну товарів, котрі раніше були експортовані з території України.

Товари можуть переміщуватися через митний кордон України в митному режимі реімпорту якщо вони:

- походять з митної території України;
- ввозяться на митну територію України не пізніше ніж через 1 рік після їх вивезення (експорту) за межі митної території України;
- не використовувалися за межами України з метою одержання прибутку;
- ввозяться у тому ж стані, у якому вони перебували на момент вивезення (експорту), крім змін унаслідок природного зношен-

ня або втрат за нормальних умов транспортування та зберігання, а також інших випадків, що визначаються Кабінетом Міністрів України.

Оформлення митним органом товарів у митному режимі реімпорту, згідно із ст. 192 і 193 Митного кодексу України, можливе лише за умови, що товари, заявлені в митний режим реімпорту, можуть бути ідентифіковані як такі, що були раніше експортованими товарами. У разі реімпорту товарів протягом одного року від дати їх експорту суми експортного мита підлягають поверненню власникам товарів або уповноваженим ними особам на підставі їх заяв. Повернення зазначених сум здійснюється за рахунок Державного бюджету України органами Державного казначейства України за поданням відповідних митних органів.

Митний режим реімпорту може, відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України "Про переміщення товарів через митний кордон України у режимі реімпорту" від 12 грудня 2002 № 1881, застосовуватися до товарів:

– стан яких змінився внаслідок аварії або дії обставин непереборної сили, за умови підтвердження факту аварії або дії обставин непереборної сили в установленому Держмитслужбою України порядку;

– щодо яких проводилися операції з передпродажної підготовки (захист від корозії, боротьби зі шкідниками, сортування, пакування, маркування, тестування) чи які були піддані дрібному ремонту, за умови, що такі дії не змінили їх вартості, визначеної на момент вивезення (експорту), та кодів згідно з УКТЗЕД.

Відповідно до Порядку застосування митного режиму реімпорту до товарів, які переміщуються через митний кордон України (затвердженим наказом № 662 Держмитслужби України від 7 жовтня 2003 р.), встановлено також, що митний режим реімпорту може застосовуватись до товарів, котрі після ввезення на митну територію України були розміщені в інший митний режим, якщо забезпечується дотримання умов переміщення товарів у митному режимі реімпорту.

Товари, що ввозяться в режимі реімпорту, підлягають санітарно-епідеміологічному, ветеринарному, фітосанітарному, радіологічному, екологічному контролю тощо. Заходи нетарифного регулювання імпорту до товарів, що увозяться в Україну в режимі реімпорту, зазвичай не застосовуються.

Згідно із законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16 квітня 1991 р. № 959-XII **експорт** – це продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним

суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України.

Згідно із ст. 194 Митного кодексу України **експорт** — це митний режим, відповідно до якого товари вивозяться за межі митної території України для вільного обігу без зобов'язання про їх повернення на цю територію та без встановлення умов їх використання за межами митної території України.

Цей митний режим є одним із найчастіше вживаних. Декларанти поміщають товари у режим експорту на підставі наявних зовнішньоекономічних контрактів купівлі-продажу чи інших угод, якими передбачено вивезення товарів, які належать резидентам України, за межі митної території нашої держави без їх зворотного ввезення.

Згідно із ст. 195 Митного кодексу України вивезення товарів за межі митної території України в режимі експорту передбачає, що вітчизняні підприємства — суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності подають митному органу документи, що засвідчують підстави та умови для вивезення товарів за межі митної території України, сплату податків і зборів, що встановлені на експорт товарів, дотримання експортером вимог, передбачених чинним законодавством.

Згідно із Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16 квітня 1991 р. № 959-XII **реекспорт** — це продаж українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності та вивезення з України товарів, які раніше були імпортовані на територію України.

Реекспорт, згідно із ст. 196 Митного кодексу України, це митний режим, відповідно до якого товари, що походять з інших країн, не пізніше ніж у встановлений законодавством строк з моменту їх ввезення на митну територію України вивозяться з цієї території в режимі експорту.

Товари, котрі походять з інших країн, можуть вивозитись за межі митної території України в режимі реекспорту, якщо:

- митному органу подано дозвіл уповноваженого Кабінетом Міністрів органу чи органу, визначеного міжнародним договором України, укладеним у встановленому законом порядку, на реекспорт товарів;
- товари, що реекспортуються, перебувають у тому ж стані, в якому вони перебували на момент ввезення на митну територію України, крім змін внаслідок природного зношення або втрат за нормальних умов транспортування і зберігання;

– товари, що реекспортуються, не використовувалися на території України з метою одержання прибутку;
– товари, що реекспортуються, вивозяться не пізніше ніж через один рік від дня їх ввезення на митну територію України.

Згідно із Порядком застосування митного режиму реекспорту до товарів, які переміщуються через митний кордон України (затвердженим наказом № 661 Держмитслужби України від 7 жовтня 2003 р.), встановлено, що товари, ввезені на митну територію України та розміщені у відповідний митний режим, можуть вивозитись з митної території України в режимі реекспорту, підлягають санітарно-епідеміологічному, ветеринарному, фітосанітарному, радіологічному, екологічному контролю тощо. Заходи нетарифного регулювання до товарів, що вивозяться з України в режимі реекспорту, зазвичай не застосовуються.

Закон України "Про транзит вантажів" від 20 жовтня 1999 р. № 1172-XIV визначає **транзит** як перевезення транспортними засобами транзитних вантажів під митним контролем через територію України між двома пунктами або в межах одного пункту пропуску через державний кордон України.

Транзит, згідно із ст. 200 Митного кодексу України, є митним режимом, відповідно до якого товари і транспортні засоби переміщуються під митним контролем між двома митними органами або в межах зони діяльності одного митного органу без будь-якого використання таких товарів і транспортних засобів на митній території України. Такий митний режим застосовується у випадках транзитних перевезень вантажів через митну територію нашої держави.

При цьому необхідно наголосити, що, відповідно до ст. 155 Митного кодексу України, існує два види транзитних перевезень: прохідний та внутрішній митний транзит.

Прохідний митний транзит — це переміщення товарів під митним контролем з одного пункту пропуску, розташованого на митному кордоні України, — пункту ввезення на митну територію України — в інший пункт пропуску, розташований на митному кордоні України, — пункт вивезення за межі митної території України.

Внутрішнім митним транзитом вважається переміщення товарів під митним контролем:

1) від пункту пропуску, розташованого на митному кордоні України, — пункту ввезення на митну територію України — до митного органу, розташованого на митній території України;

2) від митного органу, розташованого на митній території України, до пункту пропуску, розташованого на митному кордоні України, — пункту вивезення за межі митної території України;

3) від одного митного органу, розташованого на митній території України, до іншого митного органу, розташованого на митній території України.

Товари, що переміщуються транзитом, повинні залишатися в незмінному стані, крім природних втрат, і не використовуватися з іншою метою, крім транзиту, і бути доставленими до митного органу призначення у строк, визначений митним органом відправлення. При цьому враховуються чинні в Україні нормативи на перевезення товарів (береться до уваги вид транспорту, маршрут, відстань до кінцевого пункту та інші умови перевезення). Час зберігання товарів на складах у разі перевантаження з одного виду транспорту на інший та час, необхідний для здійснення інших операцій з товарами, дозволених митними органами, до цього терміну не включаються.

Граничні строки прохідного митного транзиту залежно від виду транспорту встановлені Постановою Кабінету Міністрів України "Про встановлення граничних термінів прохідного митного транзиту товарів" від 13 грудня 2002 р. № 1908 (зі змінами та доповненнями). Цією Постановою визначено, що транзитні вантажі можуть перебувати на митній території України, залежно від виду транспорту, такий термін:

– авіатранспорт — 5 діб;
– автомобільний транспорт — 10 діб;
– морський та річковий транспорт — 20 діб;
– залізничний — 28 діб;
– трубопровідний — 31 добу.

Відповідно до ст. 161 Митного кодексу України до товарів, що перебувають під митним контролем і переміщуються транзитом, може застосовуватись один із таких заходів гарантування доставки цих товарів до митного органу призначення:

1) надання власником товарів (уповноваженою ним особою) гарантій митним органам;
2) охорона та супроводження товарів митними органами;
3) перевезення товарів митним перевізником;
4) перевезення на умовах Митної конвенції про міжнародні перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП 1975 р. (Конвенції МДП 1975 р.).

Книжка МДП у цьому разі — це Carnet TIR.

Згідно із ст. 204 Митного кодексу України **тимчасове увезення (вивезення)** — митний режим, відповідно до якого товари можуть увозитися на митну територію України чи вивозитися за її межі з обов'язковим наступним поверненням цих товарів без будь-яких змін, крім природного зношення чи втрат за нормальних умов транспортування.

Переміщення товарів у митному режимі тимчасового увезення (вивезення) передбачає:

1) подання митному органу документів на такі товари з обґрунтуванням підстав їх тимчасового ввезення на митну територію України (вивезення за межі митної території України);

2) надання митному органу, що здійснює митне оформлення товарів, які тимчасово ввозяться (вивозяться), зобов'язання про їх зворотне вивезення (ввезення) у строки, обумовлені метою тимчасового ввезення (вивезення), але не перевищують строків, установлених Митним кодексом України;

3) подання митному органу, що здійснює митне оформлення товарів, які тимчасово ввозяться (вивозяться), дозволу компетентного органу на тимчасове ввезення (вивезення) цих товарів, якщо подання такого дозволу передбачено законом.

Статтею 206 Митного кодексу України, відповідно до міжнародної практики та норм, закріпленими у Брюссельській конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур (1999 р.), визначено перелік товарів, яким може надаватись дозвіл на тимчасове ввезення (вивезення) з умовним повним звільненням від оподаткування. Дозвіл на тимчасове ввезення на митну територію України (тимчасове вивезення за межі митної території України) під зобов'язання про зворотне вивезення (ввезення) допускається щодо:

– товарів, призначених для демонстрації або використання на виставках, ярмарках, конференціях чи інших подібних заходах;
– професійного обладнання, необхідного особам, що прибувають в Україну (виїжджають з України), для підготовки репортажів, здійснення записів або передач для засобів масової інформації, або зйомки фільмів;
– контейнерів, піддонів, упаковки, а також будь-яких інших товарів, що ввозяться (вивозяться) у зв'язку з якою-небудь комерційною операцією, але ввезення яких саме по собі не є комерційною операцією;

– зразків товарів і предметів та рекламних фільмів за умови, що вони залишаються власністю особи, яка перебуває або проживає за межами території тимчасового ввезення, і їх використання на території України не має комерційного характеру;
– товарів, що ввозяться з освітніми, науковими чи культурними цілями, тобто наукового та навчального обладнання, обладнання для поліпшення дозвілля моряків, а також будь-яких інших товарів, що ввозяться з метою навчальної, наукової або культурної діяльності;
– особистих речей пасажирів, а також товарів, що ввозяться для спортивних цілей;
– матеріалів для реклами й туризму;
– транспортних засобів, котрі використовуються виключно для перевезення пасажирів і товарів через митний кордон України.

Загальний строк тимчасового ввезення (вивезення) товарів становить один рік від дня ввезення їх на митну територію України (вивезення за межі митної території України). На вимогу ст. 210 Митного кодексу України до закінчення строку тимчасового ввезення (вивезення) особа, яка надала зобов'язання про зворотне вивезення (ввезення) товарів, що перебувають у митному режимі тимчасового ввезення (вивезення), повинна:

1) вивезти (ввезти) ці товари згідно із зобов'язанням, наданим митному органу;

2) заявити про зміну митного режиму, що допускається щодо цих товарів, з додержанням вимог Митного кодексу України та інших законодавчих актів України.

Митний склад, згідно із ст. 212 Митного кодексу України, — це митний режим, відповідно до якого ввезені з-за меж митної території України товари зберігаються під митним контролем без справляння податків і зборів та без застосування заходів нетарифного регулювання та інших обмежень у період зберігання, а товари, що вивозяться за межі митної території України, зберігаються під митним контролем після митного оформлення митними органами до фактичного їх вивезення за межі митної території України.

Для збереження товарів у митному режимі митного складу в Україні використовуються спеціально обладнані приміщення, майданчики чи резервуари. Такі склади належать суб'єктам господарської діяльності, котрі надають послуги із збереження товарів, що перебувають під митним контролем. Для цього вони повинні мати відповідну ліцензію.

Для того щоб розмістити товари на митному ліцензійному складі, суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності укладає з власником складу договір зберігання. Слід наголосити, що відчутною позитивною ознакою використання митних ліцензійних складів є те, що імпортні товари зберігаються на них без стягнення мита та інших податків.

Відповідно до ст. 214 Митного кодексу України товари, ввезені на митну територію України, можуть зберігатися на митному ліцензійному складі строком до трьох років. Строк зберігання підакцизних товарів, ввезених із-за меж митної території України, не може перевищувати трьох місяці від дати поміщення їх у цей митний режим.

До закінчення строку зберігання ввезених із-за меж митної території України товарів на митному ліцензійному складі вони повинні бути заявлені до іншого митного режиму. Товари, що вивозяться за межі митної території України, можуть зберігатися в режимі митного складу протягом трьох місяців від дати їх поміщення у цей режим. До закінчення зазначеного строку такі товари мають бути вивезені за межі митної території України.

Спеціальна митна зона, згідно із ст. 217 Митного кодексу України, — це митний режим, відповідно до якого до товарів, що ввозяться на території відповідних типів спеціальних (вільних) економічних зон із-за меж митної території України, а також до товарів, які вивозяться з територій зазначених зон за межі митної території України, не застосовуються заходи тарифного і нетарифного регулювання. Якщо інше не передбачено чинним законодавством.

Частини території України, на яких запроваджено митний режим, є спеціальними митними зонами. Для цілей оподаткування товари, ввезені на такі території, розглядаються як такі, що знаходяться за межами митної території України.

Спеціальні митні зони створюються відповідно до законодавства України про спеціальні (вільні) економічні зони шляхом прийняття окремого закону для кожної такої зони з визначенням її статусу, території, строку, на який вона створюється, та особливостей застосування законодавства України на її території. Товари можуть перебувати у спеціальних митних зонах протягом усього терміну функціонування таких зон.

У спеціальних митних зонах допускається проведення виробничих та інших комерційних операцій з товарами за умови додержання положень Митного кодексу України. Перелік видів товарів та операцій, що з ними здійснюються, визначається у конкретному законі

про спеціальну митну зону. При ліквідації спеціальної митної зони власники повинні розпорядитися зазначеними товарами до настання моменту ліквідації зони або декларувати такі товари до іншого митного режиму.

Магазин безмитної торгівлі — це, згідно із ст. 225 Митного кодексу України, митний режим, відповідно до якого товари та супутні їм роботи, що не призначені для споживання на митній території України, знаходяться та реалізуються під митним контролем у пунктах пропуску на митному кордоні України, відкритих для міжнародного сполучення, інших зонах митного контролю, визначених митними органами держави, без справляння мита, податків і застосування заходів нетарифного регулювання.

Вони повинні бути так розташовані та обладнані, щоб унеможливити безпосереднє ввезення товарів їх асортименту для споживання на митну територію України. Термін перебування товарів у такому митному режимі не може перевищувати трьох років. Власником такого магазину може бути лише підприємство-резидент.

Магазини безмитної торгівлі здійснюють торгівлю будь-якими продовольчими і непродовольчими товарами крім тих, які заборонені до ввезення, вивозу або транзиту територією України відповідно до чинного законодавства.

Переробка на митній території України — це, згідно із ст. 229 Митного кодексу України, митний режим, відповідно до якого ввезені на митну територію України товари, що походять із інших країн, піддаються у встановленому законодавством порядку переробці без застосування до них заходів нетарифного регулювання, за умови вивезення за межі митної території України продуктів переробки відповідно до митного режиму експорту.

Дозвіл на застосування такого митного режиму видає відповідний митний орган відповідно до Наказу Держмитслужби України від 13 вересня 2003 р. № 609.

Кількість операцій по переробці товарів у даному митному режимі не обмежено. При цьому товари можуть піддаватися:

1) власне переробці;
2) обробці — монтажу, збиранню, монтуванню, налагодженню, внаслідок чого створюються інші товари;
3) ремонту, у тому числі регулюванню та відновленню;
4) використанню окремих товарів, які не є продуктами переробки, але які сприяють або полегшують процеси виготовлення про-

дуктів переробки, якщо самі вони при цьому повністю витрачаються.

Термін переробки товарів на митній території України зазвичай не перевищує 90 днів, але Кабінет Міністрів України за відповідним поданням може встановити інший строк переробки, виходячи із технологічних особливостей процесу переробки.

Переробка за межами митної території України — це, згідно із ст. 237 Митного кодексу України, митний режим, відповідно до якого товари, що перебувають у вільному обігу на митній території України, вивозяться без застосування заходів тарифного та нетарифного регулювання з метою їх переробки за межами митної території України та наступного повернення в Україну.

Над такими товарами можуть здійснюватися такі ж операції, як і над товарами, що перебувають у митному режиму переробки на митній території України. Дозвіл на застосування даного митного режиму підприємства — суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності отримують у відповідному митному органі.

Терміни переробки товарів за межами митної території України такі ж, як і у випадку ввезення товарів для переробки в межах митної території України. Підприємства, котрі регулярно проводять операції з переробки, можуть отримати письмовий дозвіл на таку кількість перероблюваних товарів, що зазначено у зовнішньоекономічному контракті про переробку, але термін такого дозволу не перевищує одного року.

Продукти переробки, які ввозяться на митну територію держави, підлягають оподаткуванню відповідно до діючого законодавства.

Знищення або руйнування, згідно із ст. 243 Митного кодексу України, є таким митним режимом, відповідно до якого товари, ввезені на митну територію України, знищуються під митним контролем або приводяться у стан, який виключає їх використання, без справляння податків, установлених на імпорт, а також без застосування заходів нетарифного регулювання до товарів, які знищуються чи руйнуються.

Воно допускається з письмового дозволу митного органу. Застосування такого митного режиму регулюється Наказом Держмитслужби України від 24 грудня 2003 р. № 905.

Застосування митного режиму знищення або руйнування може бути здійснене тільки після того, як будуть проведені всі необхідні види контролю (відповідно до вимог ст. 27 Митного кодексу України).

Витрати, пов'язані із знищенням або руйнуванням товарів, несе їх власник чи інша зацікавлена особа, а відходи чи залишки після руйнування мають бути поміщені у відповідний митний режим як товари, що ввезені на митну територію України і перебувають під митним контролем.

Відмова на користь держави, згідно зі ст. 246 Митного кодексу України, є митним режимом, відповідно до якого власник відмовляється від товарів, що перебувають під митним контролем, без будь-яких умов на свою користь.

У цьому режимі на товари не нараховуються і не справляються податки та збори, не застосовуються заходи нетарифного регулювання.

Дозвіл на застосування цього митного режиму видає відповідний митний орган згідно із Постановою Кабінету Міністрів України від 17.12.03 № 1955. Цим же документом визначено перелік товарів, які не можуть бути поміщені у митний режим відмови на користь держави. Це такі товари:

- заборонені до ввезення, вивезення і транзиту територією України;
- строк зберігання чи використання яких закінчився;
- які вимагають особливих умов зберігання (якщо митний орган не має можливості забезпечити належні умови);
- які не перебувають на митній території України;
- які не пройшли необхідного контролю (відповідно до ст. 27 Митного кодексу України);
- які вилучені митними органами відповідно до Митного кодексу України;
- витрати на зберігання та реалізацію котрих перевищать суму надходжень від їх реалізації;
- радіоактивні та небезпечні відходи, небезпечні хімічні речовини, отруйні речовини.

Ті товари, розміщення яких у митний режим відмови на користь держави неможливе через відмову відповідного митного органу, мають бути вивезені з митної території України або оформлені в інший митний режим.

Митний режим, який обирає сам декларант, безпосередньо впливає на митний контроль і митне оформлення товарів, порядок заповнення граф вантажної митної декларації, а також на певні особливості застосування інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Застосування на практиці такого важливого чинника державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, як митно-тарифне регулювання, цілком залежить від митного режиму, в який розміщуються товари і транспорт при здійсненні експортно-імпортних операцій. Як зазначалося раніше, стягнення митних платежів і справляння мита, визначення митної вартості товарів і встановлення країни походження товарів належать до митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Відповідно до змісту статей 188–246 Митного кодексу України заходи митно-тарифного регулювання взагалі не передбачаються при застосуванні до товарів, що перетинають митний кордон України, певних митних режимів. Аналогічно, використання ряду митних режимів щодо товарів, котрі перетинають український митний кордон, призводить до того, що до них не застосовуються деякі заходи нетарифного регулювання та державної дозвільної системи.

У ряді випадків необхідно застосовувати кілька різних митних режимів до товарів, які ввозяться на митну територію України або вивозяться з неї.

Приклад 1. Товар і тара, в якій він перевозиться, можуть одночасно перебувати у різних митних режимах: товар у режимі експорту/імпорту, а тара у режимі тимчасового вивезення/ввезення. У цьому разі до партії товару одночасно застосовуються різні митні режими.

Приклад 2. На товар немає дозвільного документа. Його можна тимчасово помістити до митного режиму митного складу, де він перебуватиме тимчасово, а після отримання необхідного дозвільного документа митний режим цього товару можна змінити на експорт/імпорт. У цьому разі маємо послідовне застосування двох різних митних режимів.

Терміни перебування товарів у різних митних режимах можуть відрізнятися. Так, для митних режимів тимчасового ввезення на митну територію України або вивезення з неї строк перебування визначений не більше ніж один рік. Водночас для митних режимів переробки на митній території України або за її межами строк перебування товарів визначено не більше ніж 90 днів.

Однак не кожен митний режим можна застосувати до всіх товарів.

Таким чином, вибір митного режиму при переміщенні товарів через митний кордон України потребує особливої уваги, бо це може суттєво вплинути на проходження митних процедур і застосування

тих або інших митно-тарифних та нетарифних заходів регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Запитання для самоконтролю

1. У чому полягає митна політика держави?
2. За якими ознаками можна класифікувати мито та які функції воно виконує?
3. Яка роль визначення країни походження товару у нарахуванні митних платежів?
4. Яким чином може бути визначена митна вартість товару?
5. Що дає контрагентам зовнішньоекономічного контракту використання правил ІНКОТЕРМС?
6. Які існують митні режими та які їх особливості?

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ МИТНОЇ СПРАВИ

- Митний контроль та митне оформлення товарів і транспорту.
- Основна документація для митного оформлення експортно-імпортних вантажів.
- Умови та пункти пропуску товарів і транспорту через митний кордон України.

5.1. Митний контроль та митне оформлення товарів і транспорту

При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності резидентами та нерезидентами України вони щоразу мають справу з митними органами, які здійснюють митний контроль та митне оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України. Докладно розглянемо ці процедури.

Відповідно до ст. 40 Митного кодексу України митному контролю підлягають усі товари, а також транспорт, які переміщуються через митний кордон держави.

Під митним контролем розуміють сукупність заходів, які здійснюються митними органами в межах їх компетенції для забезпечення дотримання законодавства України та інших нормативно-правових актів з питань митної справи, міжнародних договорів України, укладених в установленому законом порядку. У непростій системі інструментів здійснення митної справи митний контроль відіграє провідну роль. Адже саме від ефективності процедур митного контролю, які застосовуються щодо товарів і транспортних засобів при перетині митного кордону України, залежить якість і повнота виконання покладених на митні органи таких завдань, як сплата податків до державного бюджету, виявлення порушень при перетині митного кордону, виконання завдань державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Під митним оформленням розуміють виконання митним органом тих процедур, які пов'язані із закріпленням результатів митного контролю і мають юридичне значення для подальшого використання товарів і транспорту, що проходили митний контроль. Метою митного оформлення є засвідчення відомостей, одержаних під час митного контролю товарів і транспорту, які переміщуються через митний кордон України, та оформлення результатів такого контролю, а також статистичного обліку товарів, які переміщуються через митний кордон держави.

Митне оформлення, відповідно до ст. 78 Митного кодексу України, здійснюється, як правило, протягом однієї доби від часу пред'явлення товарів і транспортних засобів для контролю, подання митної декларації та усіх інших необхідних документів.

Роль митного контролю для успішного ведення митної справи переоцінити неможливо, тому що від ефективності митних процедур, застосованих до товарів і транспорту, котрі перетинають митний кордон, залежить наскільки повно та правильно будуть виконані завдання, що покладені на митні органи. Безпосередніми виконавцями митного контролю є посадові особи митних органів, які, відповідно до ст. 41 Митного кодексу України, проводять дії, пов'язані з митним контролем шляхом:

1) перевірки документів та відомостей, необхідних для такого контролю;
2) митного огляду (огляду та переогляду товарів і транспортних засобів, особистого контролю громадян);
3) обліку товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України;
4) усного опитування громадян та посадових осіб підприємств;
5) перевірки системи звітності та обліку товарів, що переміщуються через митний кордон України, своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати податків і зборів, які справляються при переміщенні товарів через митний кордон України;
6) огляду територій та приміщень складів тимчасового зберігання, митних ліцензійних складів, спеціальних митних зон, магазинів безмитної торгівлі та інших місць, де знаходяться або можуть знаходитись товари і транспортні засоби, котрі підлягають митному контролю, або провадиться діяльність, контроль за якою покладено законом на митні органи;

7) використання інших форм, передбачених Митним кодексом України та іншими законами України з питань митної справи.

Відповідно до норм чинного законодавства порядок здійснення митного контролю визначається Кабінетом Міністрів України. При проведенні митного контролю митні органи самостійно визначають форму та обсяг контролю, які в кожному конкретному випадку є достатніми для забезпечення дотримання українського законодавства з питань митної справи та міжнародних договорів України, укладених в установленому законом порядку, контроль за дотриманням яких покладено на митні органи.

Пред'явлення до митного контролю самих товарів — це:

– створення умов працівникам митниці для огляду товарів;

– безпосередньо митний огляд працівниками митниці;

– накладення в разі необхідності митного забезпечення.

При виконанні зазначених митних процедур митниця дає дозвіл на пропуск товарів через митний кордон України.

Проведення митного контролю відбувається на території України і проходить у три етапи:

1) заповнення митних документів суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності (митної декларації);
2) проведення митного огляду товару, який підлягає експорту або імпорту;
3) сплати мита та одержання товару з митниці.

Для перетину митного кордону України товару і транспортного засобу суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності повинен бути зареєстрований у відповідному державному органі, що дозволяє йому самостійно виходити на міжнародний ринок. Крім цього необхідна наявність таких документів:

1) ліцензії на експорт або імпорт товару (у разі його ліцензування);
2) документів, які надаються митницею для заповнення;
3) платіжних документів, які підтверджують сплату митних платежів і митних зборів;
4) платіжних документів, які підтверджують сплату ПДВ;
5) платіжних документів, які підтверджують сплату акцизного збору (у разі переміщення підакцизного товару через митний кордон України);
6) сертифікату якості товару;
7) сертифікату походження товару;

8) дозволів радіологічної, екологічної, санітарної, ветеринарної та інших служб.

При переміщенні належних їм товарів і транспорту через митний кордон України учасники експортно-імпортних операцій повинні надавати митним органам декларації митної вартості. Ці документи фактично є заявами встановленого зразка і містять відомості щодо вартості товарів, котрі переміщуються через митний кордон.

Оскільки суб'єкти господарської діяльності, які є учасниками зовнішньоекономічної діяльності, можуть у своїй практичній роботі зустрітися з різними формами митного контролю, розглянемо сутність та деякі відмінності цих форм.

Перевірка документів. Від осіб, які переміщують товари та транспортні засоби через митний кордон України, вимагається, відповідно до ст. 45 Митного кодексу України, надання митним органам документів і відомостей, які необхідні для здійснення митного контролю. При цьому правоохоронні органи, фінансові установи, податкові та інші контролюючі органи України, відповідно до чинного законодавства, на запити митних органів або за власною ініціативою інформують митні органи про наявні у них відомості, необхідні для здійснення митного контролю. Перелік документів і відомостей, порядок їх надання визначені Кабінетом Міністрів України.

Крім випадків безпосереднього переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України, згідно із ст. 54 Митного кодексу України, для здійснення митного контролю учасники зовнішньоекономічної діяльності зобов'язані також надати митним органам усі необхідні документи при декларуванні товарів і транспортних засобів, повідомленні митного органу про намір здійснити переміщення товарів і транспорту через митний кордон, здійсненні митними органами інших контрольних функцій відповідно до чинного законодавства.

Митний огляд. Проводиться для перевірки законності переміщення товарів і транспорту через митний кордон України. Переогляд товарів і транспортних засобів може бути проведений за рішенням керівника митного органу (або його заступника) при наявності підстав, які дозволяють вважати, що існують порушення чинного законодавства України при здійсненні переміщення товарів і транспорту через митний кордон держави. Згідно із ст. 55 Митного кодексу Ук-

раїни огляд і переогляд товарів і транспортних засобів здійснюються тільки в присутності особи, яка їх переміщує через митний кордон або зберігає під митним контролем.

Допускається, відповідно до ст. 56 Митного кодексу України, також огляд і переогляд ручної поклажі та багажу громадян і в разі їх відсутності (або уповноваженої ними особи) тоді, коли:

1) є вагомі підстави вважати, що у несупроводжуваному власником багажі є предмети, що можуть становити небезпеку для людей, тварин, рослин, довкілля;
2) якщо громадянин або уповноважена ним особа не з'явилися протягом одного місяця від дня надходження несупроводжуваного багажу;
3) товари пересилаються у міжнародних поштових відправленнях або міжнародних експрес-відправленнях;
4) на території України залишено ручну поклажу і багаж з порушенням зобов'язання про їх транзит через територію України.

Особистий огляд як виняткова форма митного контролю може проводитися, відповідно до ст. 57 Митного кодексу України, лише за письмовою постановою керівника митного органу або особи, яка його заміщує, за наявності достатніх підстав вважати, що громадянин, який перетинає митний кордон України або перебуває в зоні митного контролю чи транзитній зоні міжнародного аеропорту, переховує контрабанду або заборонені до ввезення, вивозу чи транзиту через територію України предмети або товари.

Цей вид контролю проводиться тільки після пред'явлення громадянину письмової постанови про проведення такого огляду, роз'яснення прав і обов'язків громадянина при проведенні особистого огляду та пропозиції про добровільне пред'явлення приховуваних предметів.

Особистий огляд проводиться в ізольованому приміщенні, що відповідає санітарно-гігієнічним нормам, посадовою особою митного органу тієї ж статі, що й громадянин, який проходить цю процедуру, в присутності не менше ніж двох понятих тієї ж статі. Як поняті запрошуються особи не зацікавлені в результатах огляду. При цьому понятими не можуть бути родичі особи, яка підлягає особистому контролю, а також працівники митних органів.

Під час проведення особистого огляду складається протокол за формою, затвердженою Держмитслужбою України. Він підпи-

сується посадовою особою, котра проводила цю процедуру, громадянином, який проходив огляд, понятими. Громадянин має право зробити заяву в такому протоколі. Копія протоколу видається громадянинові.

Облік товарів являє собою реєстрацію митним органом зазначених товарів і транспортних засобів для проведення процедури митного контролю. Облік товарів, які переміщуються через митний кордон за допомогою ліній електропередач або трубопровідного транспорту, відбувається з використанням відповідних приладів обліку.

Усне опитування громадян та посадових осіб підприємств може проводитись посадовими особами митного органу для забезпечення митного контролю. Воно передбачає отримання посадовою особою митного органу інформації, що має значення для здійснення митного контролю від тих осіб, які такою інформацією володіють. У ході усного опитування складається протокол.

Перевірка системи звітності та обліку товарів і транспорту, які переміщуються через митний кордон України, — це, відповідно до ст. 60 Митного кодексу України, проведення митними органами на підприємствах дій щодо встановлення відповідності документації про зазначені товари і транспортні засоби вимогам, встановленим чинним законодавством України.

Огляд територій та приміщень складів тимчасового зберігання, митних ліцензійних складів, спеціальних митних зон, магазинів безмитної торгівлі та інших місць, де знаходяться або можуть знаходитись товари або транспортні засоби, котрі підлягають митному контролю, чи провадиться діяльність, контроль за якою законом покладено на митні органи, згідно із ст. 61 Митного кодексу України, може здійснюватись посадовими особами митних органів для того, щоб перевірити:

1) законність ввезення на митну територію України товарів і транспорту, дотримання порядку їх ввезення, повноти та правильності сплати податків і зборів;
2) відповідність фактичної кількості ввезених товарів і транспортних засобів відомостям, заявленим у митній декларації;
3) дотримання встановлених чинним українським законодавством правил провадження діяльності, контроль за якою покладено на митні органи.

За наслідками проведення огляду приміщень і територій складається відповідний акт, копія якого віддається власнику складу тимчасового зберігання, магазину безмитної торгівлі, митного ліцензійного складу, керівнику органу управління спеціальної митної зони.

У законодавчому порядку врегульовано процедуру здійснення митного контролю за допомогою спеціальних і технічних засобів, безпечних для життя та здоров'я людини, тварин і рослин, а також таких, які не завдають шкоди товарам і транспортним засобам.

Відповідно до ст. 65 Митного кодексу України у разі потреби для участі у проведенні митного контролю можуть залучатися фахівці та експерти.

Митний кодекс та ряд інших законів України, а також міжнародні угоди, укладені в установленому порядку, можуть звільняти від окремих видів митного контролю.

На ряді митниць, де існують обладнані зони (коридори) спрощеного митного контролю, можливе його проведення відповідно до ст. 68 Митного кодексу України. При цьому регіональні митниці, митниці за погодженням із Держмитслужбою України можуть застосовувати спрощений митний контроль у випадках переміщення громадянами через митний кордон товарів, які не підлягають обов'язковому декларуванню та оподаткуванню і не належать до категорії товарів, на переміщення яких через митний кордон України встановлено заборони чи обмеження. У цьому випадку громадяни звільняються від подання митних декларацій.

Не підлягають митному огляду ручна поклажа та супроводжуваний багаж Президента України, Голови Верховної Ради України, прем'єр-міністра, першого віце-прем'єр-міністра, міністра закордонних справ, голови та суддів Верховного та Конституційного судів України, Генерального прокурора України, народних депутатів та членів їх сімей, які прямують разом з ними, відповідно до ст. 67 Митного кодексу України.

Для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності проходження митного контролю не може бути самоціллю, а тільки необхідністю, обов'язковою процедурою, яка дозволяє йому одержати свій товар для подальшого використання. Обов'язковою умовою для отримання товару з митниці є сплата мита.

5.2. Основна документація для митного оформлення експортно-імпортних вантажів

Виходячи з того, що всі товари та інші предмети, що переміщуються через митний кордон України, підлягають митному оформленню, їх пропуск може бути здійснений тільки після сплати належних сум митних платежів і зборів або при наданні митним органом відстрочення чи розстрочення їхньої сплати у встановленому чинним законодавством порядку. Мито, яке стягується митницею, є податком на товари та інші предмети, що переміщуються через митний кордон України. Обкладення митом товарів та інших предметів здійснюється в порядку та за ставками, встановленими Законом України "Про Митний тариф України" від 5 квітня 2001 р. № 2371-III.

Митний тариф України (МТУ) — це систематизований звід ставок мита, що ним обкладаються товари та інші предмети, що ввозяться на митну територію України чи вивозяться за її межі.

Митні платежі нараховуються за вантажною митною декларацією (ВМД) та справляються при кожному здійсненні митного оформлення товарів.

Підприємство — суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності при проведенні експортно-імпортних операцій переміщує різноманітні товари через митний кордон держави і має можливість без обмежень декларувати їх. У цьому разі підприємство виступає в ролі декларанта, тобто особи, яка, відповідно до ст. 87 Митного кодексу України, здійснює декларування товарів і транспортних засобів, які переміщуються через митний кордон України. Ці функції можуть виконувати не лише самі власники товарів, а й уповноважені ними посередники — митні брокери.

Декларант виконує всі обов'язки та несе в повному обсязі відповідальність, передбачену ст. 88 Митного кодексу України, незалежно від того, чи він є власником товарів і транспорту, які переміщуються через митний кордон України, митним брокером або іншою уповноваженою особою. Він при цьому зобов'язаний:

- здійснити декларування товарів і транспортних засобів відповідно до порядку, встановленого Митним кодексом України;
- на вимогу митного органу пред'явити товари і транспортні засоби для митного контролю та митного оформлення;

– надати митному органу передбачені законодавством документи та відомості, необхідні для виконання митних процедур;
– сплатити податки та збори.

Згідно із ст. 81 Митного кодексу України для здійснення декларування проводиться надання точних відомостей про товари й транспортні засоби за встановленою формою, мету їх переміщення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності через митний кордон України, а також інших відомостей, потрібних для здійснення їх митного контролю та митного оформлення. Умови та порядок застосування форм декларування, перелік відомостей, потрібних для здійснення митного контролю та митного оформлення, визначаються Кабінетом Міністрів України. Порядок заповнення митних декларацій та інших документів, що використовуються при митному оформленні товарів і транспортних засобів, визначається Держмитслужбою України.

У Класифікаторі документів, затвердженому наказом Держмитслужби України "Про затвердження Інструкції про порядок заповнення вантажної митної декларації" від 9 липня 1997 р. № 307 (з подальшими змінами та доповненнями), визначено основні групи документів, котрі використовуються при декларуванні та митному оформленні товарів і транспортних засобів:

– митні документи (вантажні митні декларації, попередні декларації, попередні повідомлення про намір ввезти товари в Україну, листи-узгодження тощо);
– транспортні документи (коносаменти, книжки МДП (Carnet TIR), свідоцтва про реєстрацію транспортного засобу, автомобільні, авіаційні та залізничні накладні, свідоцтва про допущення транспортного засобу до перевезень під митними пломбами тощо);
– угоди та контракти (зовнішньоекономічні контракти та доповнення до них, внутрішні угоди тощо);
– комерційні документи (рахунки-фактури, пакувальні листи, страхові поліси, сертифікати тощо);
– ліцензії, сертифікати, дозволи та погодження уповноважених органів;
– інші документи.

Необхідно відзначити, що точний перелік документів, котрі повинні бути надані декларантом до оформлення, може залежати від ряду обставин. Із документів, наведених у зазначеному Класифікаторі, можна виділити ті, що супроводжують товари постійно (товаротранс-

портні, комерційні документи тощо), а також ті документи, потреба подання яких митниці залежить від вимог державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Тут йдеться про дозвільні документи державних органів, що є підставою для переміщення товарів через митний кордон України та митного оформлення.

Наприклад, ліцензії Мінекономіки України будуть вимагатися при митному оформленні лише тоді, коли товар підлягає ліцензуванню. Якщо товари при переміщенні через митний кордон підлягають контролю уповноваженими державними органами, то для такого оформлення слід подати відповідні документи, котрі підтверджують проведення такого контролю.

Відповідно до Порядку здійснення митного контролю й митного оформлення товарів і транспортних засобів із застосуванням вантажної митної декларації (затвердженого наказом Держмитслужби України від 14 жовтня 2002 р. № 561, з наступними змінами та доповненнями), встановлено, що для здійснення митного оформлення декларант подає митниці такі документи:

а) документи, що підтверджують повноваження декларанта на декларування товарів і транспортних засобів;
б) вантажну митну декларацію, заповнену згідно з обраним митним режимом;
в) облікову картку суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності;
г) товаротранспортні та інші товаросупровідні документи;
ґ) дозволи та сертифікати уповноважених державних органів (у ряді встановлених законодавством випадків) та інші документи, зазначені у вантажній митній декларації;
д) реєстр документів, завірений підписом і печаткою декларанта;
е) аркуш проведення митного контролю й митного оформлення товарів за вантажною митною декларацією.

Цим же Наказом Держмитслужби передбачено, що декларант може подавати митному органу також інші документи (пакувальні листи, сторінки каталогів, технічні описи тощо). Це положення застосовується у випадку використання таких документів для визначення митної вартості товарів (відповідно до Постанови КМ України від 28 серпня 2003 р. № 1375 "Про порядок декларування митної вартості товарів, що переміщуються через митний кордон України").

Відповідно до ст. 330 Митного кодексу України неподання митному органу в установлений законодавством строк документів для здійснення митного контролю товарів, транспортних засобів, що пе-

реміщуються через митний кордон України, незалежно від подання письмової декларації, тягне за собою попередження або накладення штрафу на громадян у розмірі до п'яти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, а на посадових осіб підприємств — до десяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. Цю обставину безумовно слід враховувати при здійсненні процедури декларування товарів.

Таким чином, наявність повного комплекту документів, які подаються при декларуванні товарів, є предметом особливої уваги з боку митниці, а неподання митному органу в установлений законодавством строк документів є грубим порушенням митних правил, що діють в Україні.

Вантажна митна декларація (далі — ВМД) — це письмова заява встановленої форми, яка подається митному органу та містить відомості:

- про товари й транспортні засоби, що переміщуються через митний кордон України;
- про митний режим, у який вони заявляються;
- іншу інформацію, необхідну для здійснення митного контролю, митного оформлення, митної статистики, а також нарахування податків і зборів.

"Положення про вантажну митну декларацію", затверджене Постановою Кабінету Міністрів України від 9 червня 1997 р. № 574, є основним документом, що встановлює форми ВМД, умови їх застосування та подання митним органам.

У ВМД міститься інформація, необхідна для нарахування митних платежів. Заяви підтверджують права та обов'язки зазначених у ВМД осіб щодо здійснення ними відповідних правових, фінансових та інших операцій з майном, переміщеним через митний кордон держави.

За ВМД нараховуються мито (ввізне або вивізне), ПДВ, акцизний збір, митні збори. Нарахування платежів провадиться декларантами у графі 47 ВМД.

При сплаті суми платежів перераховуються в гривню за офіційним курсом НБУ, встановленим на день подання ВМД до митного оформлення (ПДВ і акцизу — на день митного оформлення). Сплата платежів провадиться шляхом їх перерахування за безготівковим розрахунком на рахунок митної установи, або внесення сум готівкою до каси митниці.

Суб'єкти підприємницької діяльності, юридичні та фізичні особи, які здійснюють митне оформлення за ВМД, є платниками митних

платежів. Об'єкти оподаткування визначаються за кожним із видів платежів.

У разі надання пільг зі сплати платежів, їх нарахування у графі 47 ВМД провадиться "умовно" із зазначенням коду способу платежу "06". При цьому у 36 графі ВМД повинен бути зазначений код преференції з мита, акцизу або ПДВ, а у графі 44 (розділ 8) — реквізити законодавчих актів, на підставі яких надано пільги з кожного виду платежів окремо.

Розглянемо приклад заповнення графи 47 ВМД (табл. 8) при таких вихідних даних імпортованого товару:

Назва імпортного товару — стільці.
Код товару — 9401 69 0000.
Країна походження — Іспанія.
Митна вартість — 25 250 грн.
Ставка митного збору — 0,2 %.
Ставка ввізного мита — 15 %.
Ставка ПДВ — 20 %.

Основою для нарахування ввізного мита є:
- митна вартість товарів — при застосуванні адвалерної ставки ввізного мита;
- кількісні показники товарів відповідно до одиниць виміру товарів або кількісні характеристики товарів — при застосуванні специфічної ставки ввізного мита.

Порядок заповнення графи 47 ВМД при нарахуванні ввізного мита такий:

а) у першій колонці "Вид платежу" зазначається код виду платежу: 020 — ввізне мито;

б) у другій колонці "Основа нарахування" зазначається:
- митна вартість товару, котра вказана у графі 45 ВМД, якщо застосовується адвалерна ставка;
- кількісна характеристика товару, визначена у відповідній графі ВМД, при застосуванні специфічної ставки;

в) у третій колонці "Ставка" зазначається розмір ставки ввізного мита, котрий встановлений на даний вид товару (якщо розмір ставки ввізного мита дорівнює нулю, ставиться "0");

г) у четвертій колонці "Сума" зазначається сума ввізного мита, яке підлягає сплаті у національній валюті України (якщо розмір ставки ввізного мита дорівнює нулю, ставиться "0").

д) у п'ятій колонці "Спосіб платежу" зазначається відповідний код способу сплати мита.

Таблиця 8

Заповнення графи 47 ВМД

Вид платежу	Основа нарахування, грн.	Ставка	Сума, грн.	СП
010	25 250	0,2 %	50,50	01
020	25 250	15 %	3787,50	01
028	29 037,50	20 %	3967,50	01

Ввізне мито нараховується і стягується при здійсненні митного оформлення товарів та інших предметів, які ввозяться за вантажною митною декларацією на митну територію України з метою вільного використання, за ставками згідно із Законом України "Про Митний тариф України".

Слід зауважити: митне оформлення і пропуск товарів можуть здійснюватися тільки після сплати ввізного мита, якщо інше не передбачено законодавством.

При цьому ввізне мито є диференційованим.

До тих товарів, що походять із країн, які разом з Україною входять до митних союзів або утворюють із нею спеціальні митні зони, і в разі встановлення будь-якого спеціального преференційного митного режиму відповідно до міжнародних договорів за участю України, застосовуються преференційні ставки Митного тарифу України.

До тих товарів, що походять із країн або економічних союзів, які користуються в Україні режимом найбільшого сприяння або національним режимом, за винятком випадків ввезення товарів із тих країн, з якими укладено угоди про вільну торгівлю, застосовуються пільгові ставки Митного тарифу України.

Тоді, коли відсутні вищенаведені умови, застосовуються повні ставки Митного тарифу.

Відповідно до Положення, ВМД застосовується під час декларування товарів і транспортних засобів, котрі переміщуються через митний кордон України юридичними або фізичними особами. ВМД являє собою уніфікований адміністративний документ форми МД-2, що складається з п'яти зброшурованих основних аркушів різного кольору та необхідної кількості додаткових аркушів уніфікованого адміністративного документа форми МД-3 (або форми МД-8 у ряді встановлених випадків).

Основним аркушем ВМД, який містить загальні відомості про характер поставки, реквізити контрагентів, відомості про декларанта та характеристики одного товару, який зазначено в цьому аркуші, є форма МД-2. Якщо в одній переміщуваній партії є товари кількох найменувань, то МД-2 використовується як основний аркуш декларації і в ньому зазначається товар, що має найбільшу вартість. Бланк форми МД-2 містить графи від 1 до 54 і чотири розділи, позначені латинськими літерами A, B, C, D.

Якщо партія складається з товарів, котрі мають різні коди згідно з УКТ ЗЕД, то форма МД-3 є додатковим аркушем ВМД і використовується одночасно з формою МД-2. Коли товари з однаковим кодом згідно з УКТЗЕД мають різні дані (країну походження, ознаки та характеристики, що впливають на рівень оподаткування, тощо), то МД-3 також використовується одночасно із МД-2. Аркуші форми МД-3 можуть використовуватися, якщо митний режим, застосований до внесених до них товарів, збігається з митним режимом, застосованим до товару, зазначеного у формі МД-2.

Формуляр-специфікація форми МД-8 використовується замість форми МД-3 лише тоді, коли декларуються товари п'ятьох або більше найменувань.

"Положенням" визначено, що ВМД заповнюється на партію товарів, що належать юридичним чи фізичним особам, тільки тоді, коли до всіх товарів цієї партії застосовується єдиний митний режим.

Положенням також установлено, що **ВМД заповнюється**:

– на товари, які переміщуються через митний кордон України юридичними і фізичними особами та митна вартість яких перевищує суму, еквівалентну 100 євро, крім підакцизних товарів, які декларуються незалежно від їх вартості;
– на товари, що підлягають державному експортному контролю;
– на товари, що переміщуються в режимі митного складу;
– на товари, що безпосередньо ввозяться в супроводжуваному багажі фізичними особами або пересилаються в несупроводжуваному багажі, надходять на адреси фізичних осіб чи вивозяться фізичними особами у випадках, передбачених законодавством;
– на товари незалежно від їх митної вартості в інших випадках, передбачених законодавством;
– на транспортні засоби у випадках, передбачених законодавством.

Для заповнення ВМД за допомогою комп'ютера використовується державна мова. Під час заповнення ВМД іноземна мова може застосовуватися лише тоді, коли переклад державною мовою назв суб'єктів

або фірмового (комерційного) найменування товару є недоцільним та істотно не впливає на застосування заходів митно-тарифного або нетарифного регулювання.

Оформлена ВМД є підтвердженням надання особі права на розміщення товарів та/або транспортних засобів у заявленому митному режимі й підтвердженням прав та обов'язків зазначених у ВМД осіб щодо здійснення ними відповідних фінансових, господарських та інших операцій із товарами.

Наказом Держмитслужби України від 9 липня 1997 р. № 307 на виконання "Положення про вантажну митну декларацію" було затверджено Інструкцію про порядок заповнення вантажної митної декларації.

У зв'язку з необхідністю створення електронної копії ВМД декларантам доцільно користуватись однією із спеціальних комп'ютерних програм, що існують на ринку України.

Найпопулярнішою є інформаційно-аналітична програма автоматизованого заповнення ВМД "QD-Professional". Програма містить необхідну довідкову базу, що складається з митних та інших класифікаторів, УКТ ЗЕД в електронному вигляді, базу із міжнародних, законодавчих і нормативно-правових актів, якими регулюється зовнішньоекономічна діяльність в Україні. Крім того, містить повну інформацію про товари з урахуванням коду товару; країни походження; митного режиму; країни на кордоні; виду транспорту, яким переміщується товар; дати запиту. Містить дані про ставки податків і зборів, перелік дозвільних документів, що є підставою для митного оформлення, перелік пунктів пропуску, через які дозволяється пропуск конкретного товару, а також перелік можливих ризиків, що можуть виникнути на шляху переміщення товару з однієї країни до іншої.

5.3. *Умови та пункти пропуску товарів і транспорту через митний кордон України*

Товари і транспортні засоби переміщуються через митний кордон України у визначених Кабінетом Міністрів України (відповідно до міжнародних угод нашої держави) місцях — пунктах пропуску. Статус пунктів пропуску, порядок їх відкриття, функціонування та закриття визначається Положенням про пункти пропуску, затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 3 серпня 2000 р. № 1203

(із змінами та доповненнями). Відповідно до цього документа пункти пропуску класифікуються:

1) за категоріями: міжнародні (відбувається пропуск громадян і транспорту будь-яких країн через державний кордон України), міждержавні (відбувається пропуск громадян і транспорту України та суміжної держави через державний кордон України), місцеві (відбувається пропуск тільки тих громадян України та суміжної держави, які проживають у прикордонних областях чи районах, а також транспорту, що їм належить);

2) за характером транспортних перевезень: пасажирські, вантажні та вантажно-пасажирські;

3) за видами сполучення: повітряні, залізничні, автомобільні, морські, річні, поромні, пішохідні;

4) за режимом функціонування: постійні та тимчасові;

5) за часом роботи: цілодобові й такі, що працюють у визначений час.

Оскільки створюються та закриваються пункти пропуску лише за рішенням Кабінету Міністрів України, то для прийняття такого рішення необхідною умовою є чинна угода нашої держави із суміжною.

Із табл. 9 видно, на основі яких нормативно-правових міжнародних актів прикордонники і митники України та суміжних держав виконують свої обов'язки у пунктах пропуску.

Таблиця 9

Міжнародна правова база існування пунктів пропуску через державний кордон України

№ п/п	Суміжна держава	Довжина кордону, км	К-сть пунктів пропуску	Міждержавна угода або протокол
1	2	3	4	5
1	Білорусь	975	28	Угода про пункти пропуску від 17.12.92; Протокол від 12.03.99 про внесення змін та доповнень до Угоди від 17.12.92; Угода про порядок перетинання українсько-білоруського державного кордону громадянами, які проживають у прикордонних районах, від 12.12.98; Протокол про режим роботи пунктів місцевого (спрощеного) пропуску через українсько-білоруський державний кордон від 28.03.2000

Закінчення табл. 9

1	2	3	4	5
2	Молдова	1190	54	Угода про пункти пропуску через українсько-молдовський державний кордон і спрощений пропуск громадян, які проживають у прикордонних районах, від 11.03.97
3	Польща	545	13	Угода про пункти пропуску через державний кордон від 18.05.92
4	Росія	2485	47	Угода про пункти пропуску через державний кордон між Україною і Російською Федерацією від 08.02.95; Протокол про режим роботи пунктів пропуску через державний кордон між Україною і Російською Федерацією від 29.01.96
5	Румунія	625	13	Угода про спрощений порядок перетинання спільного державного кордону громадянами, які проживають у прикордонних районах та повітах, від 29.03.96
6	Словаччина	98	4	Угода про пункти пропуску через спільний державний кордон від 15.06.95
7	Угорщина	135	7	Угода про пункти пропуску через державний кордон від 26.02.93

Державна прикордонна служба встановлює режим у пунктах пропуску, погоджуючи його з Держмитслужбою та Міністерством транспорту і зв'язку України. Погодження режиму місцевих пунктів пропуску відбувається з органами місцевої влади. У пунктах пропуску прикордонниками встановлюється спеціальна режимна зона та правила перебування в ній осіб і транспортних засобів, які перетинають державний кордон, посадових осіб, котрі беруть участь у здійсненні контролю та визначаються інші обмеження, що перешкоджають незаконному перетину державного кордону України.

Відповідно до рішень Кабінету Міністрів України на нашому державному кордоні функціонує 226 пунктів пропуску, серед них:

1) 151 міжнародних;

2) 38 міждержавних;

3) 37 місцевих.

Серед міжнародних і міждержавних пунктів пропуску:

1) 43 залізничних;

2) 44 морських і річкових;

3) 3 поромних;

4) 16 повітряних;

5) 83 автомобільних.

Із 44 українських морських портів половина спеціалізованих.

У табл. 10 наведено загальну характеристику пунктів пропуску, що функціонують на державному кордоні України.

Таблиця 10

Пункти пропуску через державний кордон України

№ п/п	Суміжна держава	Автомобільні			Залізничні		Водні (річкові, поромні)			Всього пунктів пропуску
		Міжнародні	Міждержавні	Місцеві	Міжнародні	Міждержавні	Міжнародні	Міждержавні	Місцеві	
1	Білорусь	6	7	9	5	1	-	-	-	28
2	Молдова	15	13	12	7	-	1	1	5	54
3	Польща	6	-	2	4	1	-	-	-	13
4	Росія	15	14	-	16	1	1	-	-	47
5	Румунія	2	-	6	4	-	-	-	1	13
6	Словаччина	2	-	-	2	-	-	-	-	4
7	Угорщина	3	-	2	2	-	-	-	-	7

З метою прискорення митного оформлення товарів і транспортних засобів та здійснення митних процедур, перш ніж товари перетнуть митний кордон держави, підприємства — суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, відповідно до ст. 91 Митного кодексу України, повинні провести ряд попередніх операцій, тобто дій, що виконуються до початку митного оформлення.

Умови та порядок застосування попередніх операцій не залежать від країни походження товарів або країни їх відправлення.

Згідно із ст. 93 Митного кодексу України у ряді передбачених випадків декларант зобов'язаний заздалегідь повідомити відповідний митний орган про намір ввезти товари на митну територію України

або вивезти товари за її межі. Митний орган визначає час і місце доставки зазначених товарів для здійснення митного контролю та митного оформлення.

Після подання такого повідомлення декларант зобов'язаний доставити товари та документи на них без будь-якої зміни їх стану у визначене митним органом місце та забезпечити їх перебування там відповідно до вимог ст. 94 Митного кодексу України.

Слід наголосити, що пропуск товарів і транспортних засобів через митний кордон — це завершення митного оформлення в повному обсязі, фактичне закінчення митних процедур. Тому потрібно розрізняти поняття "пропуск через митний кордон" та "переміщення через митний кордон".

Відповідно до ст. 44 Митного кодексу України при ввезенні товарів на митну територію України вони спочатку переміщуються, а вже потім пропускаються через митний кордон (або самою прикордонною митницею, або внутрішньою митницею залежно від місцезнаходження суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності — одержувача вантажу).

Наприклад, товари перевозяться в Україну з Білорусі автомобільним транспортом, пунктом призначення є м. Вінниця. У пункті пропуску на митному кордоні України вони переміщуються через митний кордон. Далі вони направляються прикордонною митницею для подальшого митного оформлення у внутрішню митницю призначення за місцезнаходженням одержувача. І тільки у Вінниці митницею здійснюється пропуск цих товарів через митний кордон України, тобто проводиться їх остаточне митне оформлення.

При вивезенні товарів за межі митної території України вони спочатку декларуються у прикордонній або внутрішній митниці, залежно від місцезнаходження відправника. Після отримання дозволу митниці на вивезення ці товари переміщуються через митний кордон. У даному випадку остаточне рішення щодо пропуску товарів через митний кордон приймає прикордонна митниця після того, як будуть здійснені всі необхідні митні процедури.

Наприклад, товари з Тернополя перевозяться до Канади в контейнері пароплавом. У Тернополі митниця здійснює декларування, їх митне оформлення. Після цього експортні товари направляються у прикордонну митницю, наприклад Одеську, для пропуску через митний кордон України, де має відбутися їх остаточне митне оформлення.

Товари та інші предмети пропускаються через митний кордон України після завершення митного оформлення з метою: вільного використання в Україні або за її межами, тимчасового ввезення в Україну чи тимчасового вивезення з України, транзиту через митну територію України.

Оскільки експортно-імпортні операції регулюються державою, і при цьому, згідно із ст. 95 Митного кодексу України, переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України здійснюється через пункти пропуску на митному кордоні України, а переміщення окремих видів товарів може здійснюватися через спеціально визначені пункти пропуску на митному кордоні України.

Таким чином, перед початком проведення зовнішньоекономічної операції керівникам вітчизняних підприємств та безпосереднім виконавцям слід добре ознайомитися з рядом постанов Кабінету Міністрів України, котрі регулюють умови пропуску ряду товарів через митний кордон України:

1. Постанова КМ України "Про затвердження переліку шляхів і напрямків транзиту підакцизних товарів через територію України та пункти на митному кордоні, через які здійснюється ввезення і вивезення цих товарів, та граничні терміни транзиту підакцизних товарів автомобільним і залізничним транспортом через територію України" від 06 травня 1996 р. № 484;
2. Постанова КМ України "Про затвердження переліку пунктів пропуску для повітряного сполучення, через які дозволяється вивезення спирту етилового, що експортується" від 06 листопада 1997 р. № 1241;
3. Постанова КМ України "Про подальше посилення контролю за ввезенням, вивезенням, та переміщенням транзитом через територію України алкогольних напоїв і тютюнових виробів, на які встановлено акцизний збір" від 12 серпня 1996 р. № 938;
4. Постанова КМ України "Про затвердження положення про пункти пропуску через державний кордон" від 3 серпня 2000 р. № 1203;
5. Постанова КМ України "Про затвердження переліку пунктів пропуску через митний кордон України, через які дозволяється переміщення наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів" від 25 грудня 2002 р. № 1950;
6. Постанова КМ України "Про порядок здійснення митного контролю, оформлення та пропуску через митний кордон України

товарів, щодо переміщення яких установлено обмеження" від 25 грудня 2002 р. № 1986;

7. Постанова КМ України "Про затвердження переліку пунктів пропуску для автомобільного сполучення через державний кордон України для переміщення громадянами транспортних засобів та шасі і кузовів до них" від 25 грудня 2002 р. № 1987.

Крім означених постанов Кабінету Міністрів України при плануванні зовнішньоекономічних операцій вкрай важливо також враховувати наступні накази Держмитслужби України:

1. Наказ Держмитслужби України "Про внесення змін та доповнень до Порядку здійснення митного контролю й митного оформлення товарів і транспортних засобів із застосуванням вантажної митної декларації" від 21 жовтня 2003 р. № 715;
2. Наказ Держмитслужби України "Про затвердження Порядку заповнення декларації митної вартості" від 2 грудня 2003 р. № 828;
3. Наказ Держмитслужби України "Про внесення змін до наказу Державної митної служби України "Про визначення місць митного оформлення окремих видів товарів" від 8 вересня 2003 р. № 598" від 13 лютого 2004 р. № 96.

Ввезення в Україну, вивезення з неї, а також транзит її територією товарів окремих видів можуть бути заборонені. Через митний кордон України не можуть бути пропущеними товари, які:

– заборонені до ввезення в Україну;
– заборонені до вивезення з України;
– заборонені до транзиту митною територією України;
– не пройшли процедуру митного оформлення;
– переміщуються через митний кордон України з порушенням вимог чинного законодавства та Митного кодексу України.

Культурні цінності заборонено переміщати через митний кордон України у поштових міжнародних відправленнях.

Слід пам'ятати, що рішення митних органів відносно заборони чи дозволу переміщення конкретних товарів через митний кордон нашої держави може бути оскаржене в суді.

У випадках, передбачених законом, на окремі товари у разі їх переміщення через митний кордон України можуть бути запроваджені обмеження. Пропуск таких товарів здійснюється на підставі дозволів уповноважених органів державної влади, котрі виконують контрольні функції.

Кабінет Міністрів України затверджує перелік товарів, переміщення яких через митний кордон держави можливий тільки при наявності спеціальних дозволів органів державної влади. Кабінет Міністрів України також встановлює порядок здійснення митного контролю, оформлення та пропуску таких товарів через митний кордон України.

Порядок переміщення валютних цінностей встановлюється Національним банком України.

При необхідності переміщення культурних цінностей через митний кордон митні органи, згідно із ст. 98 Митного кодексу України, здійснюють контроль за переміщенням культурних цінностей у взаємодії зі спеціально уповноваженим державним органом по контролю за переміщенням культурних цінностей через державний кордон України та спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері архівної справи та діловодства в порядку, встановленому законом.

Запитання для самоконтролю

1. Ким і де здійснюється митний контроль товарів і транспортних засобів?
2. Які документи повинен надати суб'єкт ЗЕД для здійснення контролю та проведення митного оформлення експортних (імпортних) товарів?
3. Які роль і місце вантажної митної декларації у проведенні митного контролю та митному оформленні товарів?
4. Як з'являються пункти пропуску на кордоні України та хто здійснює загальне керівництво їх роботою?
5. Чим відрізняються міжнародні, міждержавні та місцеві пункти пропуску?

ОПОДАТКУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- Сутність податків та оподаткування.
- Особливості оподаткування у зовнішньоекономічній діяльності.
- Міжнародні аспекти оподаткування.

6.1. Сутність податків та оподаткування

Ефективність податкової системи держави значною мірою залежить від фінансово-економічного стану її підприємств, тому податкова політика, яку проводить держава, і оподаткування повинно бути спрямоване на підтримку конкурентоспроможності вітчизняних виробництв.

В епоху лібералізації світового економічного простору міжнародний перелив капіталів і товарів зачіпає інтереси різних країн, їх господарських суб'єктів і громадян. Як показує практика, при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємців перш за все цікавить питання стягнення податків.

Згідно із Законом України "Про систему оподаткування в Україні" від 02.02.94 № 534/94-ВР (Відомості Верховної Ради України, 1994, № 21) під податками і збором (обов'язковим платежем) розуміють обов'язковий внесок до бюджету відповідного рівня або державного цільового фонду, здійснюваний платниками у порядку і на умовах, що визначаються законами України про оподаткування. Податки встановлюються вищим органом державної законодавчої влади як обов'язкові платежі, які сплачують фізичні і юридичні особи в бюджет в розмірах і в строки, які передбачені законом.

Для вивчення кожного податку необхідно визначити його елементи:

– суб'єкт податку — особа, на яку законом покладений обов'язок сплачувати податок;

– носій податку — фізична або юридична особа, що сплачує податок із власного доходу;
– об'єкт податку — майно або дохід, що оподатковуються податком;
– джерело податку — дохід, за рахунок якого сплачується податок.;
– одиниця (масштаб) оподаткування — частина податку, прийнята за основу для обрахування розміру податку;
– ставка податку — розмір податку, встановлений на одиницю податку. Ставка може встановлюватися в абсолютних сумах (грн) або у відсотках;
– оклад податку — сума податку, узята з всього об'єкта податку за визначений період, що підлягає внесенню в бюджетний фонд;
– податковий період — час, що визначає період обрахування окладу податку і терміни його внесення в бюджетний фонд;
– податкова квота (податковий тягар) — частка окладу податку в джерелі податку;
– податкова пільга — зниження розміру оподатковування;
– податкова політика — заходи у сфері податків, спрямовані на досягнення певних цілей;
– податковий кадастр — перелік об'єктів податку з вказівкою їхньої дохідності;
– система податків — перелік передбачених податків і обов'язкових платежів, які стягуються в країні.

Податки наділяються певними функціями або призначенням:

1) кожний податок виконує передусім фіскальну функцію, тобто забезпечує надходження коштів до бюджету. Фіскальна функція податків має дві підфункції: (1) контрольну, яка має прояв, в тому, що з'являється можливість кількісного відображення податкових надходжень та їх зіставлення з потребами держави у фінансових ресурсах, і (2) розподільча, яка пов'язана з поповненням державної казни;
2) податки виконують соціальну функцію, яка відіграє важливу роль у соціальному житті суспільства. Від розміру і кількості податків залежить добробут громадян держави;
3) регулююча функція, яка має прояв через встановлення і зміни системи оподаткування, визначення податкових ставок і їх диференціації, надання податкових пільг. Регулююча функція податків має три підфункції: (1) стимулюючу, яка реалізується

через систему пільг, винятків, преференцій, пов'язаних зі створенням пільгових ознак об'єкта, який підлягає оподаткуванню; (2) стримуючу, яка має прояв через введення акцизів, які стримують зростання споживання певної групи товарів; (3) відтворювального призначення, яка несе в собі плату за користування водою, природними копалинами, мінерально-сировинною базою, лісовим фондом тощо.

Податки класифікуються:

1. За рівнем стягнення: державні і місцеві. Податки, які надходять до державного бюджету, називаються державними. Вони встановлюються законами держави або декретами уряду.

2. Залежно від об'єкта оподаткування податки поділяються на прямі і непрямі, або опосередковані. Коли об'єктом оподаткування є прибуток, земля, капітал або дохід юридичної чи фізичної особи, то це податок прямий (він залежить від величини певної власності). При непрямому оподаткуванні об'єктом оподаткування є не дохід, а витрати. Податок, точніше його величина, включається в ціну товару і сплачується при купівлі товару. Величина цього податку не пов'язана з доходами платника.

3. Залежно від виду діяльності платника податки поділяються на базові, знижені і завищені ставки. Базові (основні) — це ставка без урахування особливостей суб'єкта або виду діяльності. Знижені враховують певні особливості платника і зменшують податковий тягар на нього. Завищені враховують специфічну форму діяльності або отримання доходу і перевищують головну базову ставку.

4. Залежно від побудови податків існують тверді і пайові. Тверді встановлюються в абсолютній сумі на одиницю об'єкта. Пайові мають вираз у визначеній частці об'єкта оподаткування і мають назву процентних ставок.

5. Залежно від способу прийняття податки поділяються на звичайні і надзвичайні. Запровадження надзвичайних податків зумовлюється війною або стихійним лихом.

6. Залежно від методу формування податки поділяються на пропорційні, прогресивні, регресивні, змішані. Податок є пропорційним, якщо він зростає в тій же пропорції, що і дохід платника; характеризується стабільною ставкою незалежно від збільшення об'єкта оподаткування. Прогресивне оподаткування характеризується простою і складною прогресією. При простій прогресії ставка зростає із збільшенням загальної суми доходу або вартості майна. Складна прогресія

відрізняється зростанням ставок податку, ступінчастістю оподаткування. Регресивне оподаткування характеризується тим, що ставки податку знижуються із збільшенням розміру доходу чи майна. Регресивний характер, як правило, мають непрямі податки. Частка податку збільшується відносно доходу. Змішана передбачає використання для однієї частки доходів стягнення за прогресивним методом, для іншої — за пропорційним методом.

7. Залежно від характеру адміністрування податків виділяють організаційно прості та складні податки.

Оподаткування дуже впливає на визначення місця капіталовкладень, вибір юридичної форми нового підприємства (відділення, філії), вибір внутрішніх чи зовнішніх джерел фінансування, співвідношення власних і позикових коштів, на метод встановлення цін в зовнішньоекономічних операціях.

У податковій практиці країн існує три способи стягнення податків.

1. Кадастровий. Кадастр — це реєстр, який містить перелік типових об'єктів, що класифікуються за зовнішніми ознаками і встановлюють середню дохідність об'єкта оподаткування. Існують поземельний, подомовий і промисловий кадастри.
2. Вилучення податку до отримання доходу (у джерела). Податки вираховуються і утримуються, в більшості випадках, бухгалтерією юридичної особи, яка сплачує дохід суб'єкту оподаткування.
3. Вилучення податку після отримання доходу. Цей спосіб передбачає спочатку подання платником в податкові органи декларації, й виходячи з декларації встановлюється оклад податку.

Згідно із Законом України "Про систему оподаткування" основними принципами побудови системи оподаткування є:

– стимулювання науково-технічного прогресу;
– стимулювання підприємницької виробничої діяльності та інвестиційної активності;
– обов'язковості сплати податків усіма суб'єктами господарювання;
– рівнозначності і пропорційності;
– соціальної справедливості;
– рівності і стабільності;
– економічної обґрунтованості і компетенції;
– доступності і єдиного підходу.

При здійсненні будь-якої господарської та зовнішньоекономічної діяльності не менш суттєвим аспектом в оподаткуванні є система пільг, що спричиняє зменшення оподаткованого об'єкта. Вона має різні форми і будується для кожного податку з урахуванням пріоритетів фіскальної політики.

Пільги — це звільнення від податків згідно з чинним законодавством. Воно може бути частковим або повним звільненням від виконання встановлених правил чи обов'язків. Пільги є елементом податкової політики, які мають певну мету. Пільги можна поділити на:

– знижки — це пільги, спрямовані на скорочення податкової бази; вони пов'язані не з доходом платника податків, а з видатками;
– вилучення — це податкові пільги, спрямовані на виключення з оподатковуваного доходу окремих об'єктів оподаткування;
– податкові кредити — це пільги, спрямовані на зменшення податкової ставки або податкового окладу; об'єктом є вирахувана сума податку, а не дохід чи видатки.

Основними нормативними актами у сфері оподаткування зовнішньоекономічної діяльності є: Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16.04.91 № 959-XII; Закон України "Про систему оподаткування" від 02.02.94 № 534/94-ВР; Закон України "Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності"; Закон України "Про операції з давальницькою сировиною у галузі зовнішньоекономічної діяльності" від 15.09.95 № 327/95-ВР; Закон України "Про податок на додану вартість" від 03.04.97 № 168/97-ВР; Закон України "Про гуманітарну допомогу" від 22.10.99 № 1192-XIV; конвенції між урядом України та урядами інших країн щодо усунення подвійного оподаткування і попередження ухилення від сплати податків відносно податків на доходи і майно.

6.2. Особливості оподаткування у зовнішньоекономічній діяльності

Оподаткування експортно-імпортних операцій

Експорт товарів являє собою продаж товарів чи послуг іноземному покупцеві з відправкою товарів у країну покупця.

Основні види експортних операцій:

– поставка експортного товару за готівку;
– експорт товарів на умовах комерційного кредиту;
– експорт товарів в рахунок державного кредиту, наданого країні іноземного покупця;
– експорт товарів при компенсаційній угоді;
– експорт товарів при бартерній угоді;
– експорт товарів в рахунок надання допомоги;
– експорт робіт і експорт послуг.

Експорт оформлюється контрактом. Експорт товарів визначити легко — це перетинання товарів митного кордону, яке засвідчується вантажно-митною декларацією, де розраховується мито, митні збори та інші податки. Експорт робіт і послуг визначити важче.

До експорту робіт і послуг належить:

– послуги, які здійснюються за межами держав;
– послуги для перевезення експортних вантажів,
– переробка давальницької сировини, яка ввозиться для подальшої переробки вітчизняним підприємством в готову продукцію, яка вивозиться за межі країни;
– послуги міжнародного зв'язку;
– послуги, які здійснюються відповідно до договорів, що укладаються з іноземними фізичними і юридичними особами щодо обслуговування іноземних суден в портах і аеропортах.

Документи, які підтверджують факт і місце здійснення послуги — контракт, платіжні документи, акти й інші документи, підписані продавцем і покупцем.

Датою збільшення валового доходу при експортних операціях вважається дата, яка припадає на податковий період, протягом якого виникла раніше одна з подій: або дата зарахування коштів від покупця (замовника) на банківський рахунок в оплату товарів, або дата відвантаження товарів, а для робіт — дата фактичного надання робіт і послуг.

Базою оподаткування вважається контрактна ціна.

Податок на додану вартість при експортних операціях — 0 %.

Предметом імпорту є:

– товари, придбані для продажу вітчизняним виробником;
– сировина, матеріали, устаткування для виробничого споживання — задоволення власних потреб;
– інші матеріали та нематеріальні цінності.

Імпортний товар можна придбати:

– за готівку;
– на умовах комерційного кредиту, наданого іноземним постачальником;
– у рахунок погашення кредиту, наданого Україною іноземному постачальнику, що погашається постачальником імпортних товарів підприємствами країни іноземного постачальника;
– у порядку компенсаційної операції;
– у порядку реекспортної операції;
– у порядку бартерної угоди.

Первинними документами, які слугують основою для відображення операцій по обліку руху імпортних товарів та їх надходження, є акцептовні рахунки (інвойси) фірм-постачальників, специфікації, квитанції вантажного залізничного повідомлення, коносамент, авіанакладні, комерційні акти та інші.

Зовнішньоторговельна собівартість таких товарів складається з контрактної вартості товарів, накладних витрат, акцизу, мита, митних зборів.

При **ввезенні** товарів на митну територію України нараховуються мито, митні збори, акциз (якщо товар підакцизний), ПДВ. При ввезенні товарів на митну територію України базою оподаткування ПДВ є контрактна вартість товарів, яка має бути не менше митної вартості, що визначена у ввізній митній декларації з врахуванням витрат на транспортування, розвантаження, навантаження, страхування до пункту перетинання митного кордону України; сплата брокерських, агентських, комісійних винагород; плата за використання об'єктів інтелектуальної власності; а також акцизних зборів, ввізного мита та інших податків (крім ПДВ). Датою виникнення податкового зобов'язання при увезенні товарів є дата оформлення вантажно-митної декларації (ВМД).

Для послуг датою виникнення податкових зобов'язань є або дата складання документа, що підтверджує факт виконання робіт чи послуг нерезидентом, або дата списання коштів з рахунка платника на сплату робіт чи послуг.

Особливості стягнення ПДВ у зовнішньоекономічній діяльності

Як свідчить практика, при здійсненні імпортних операцій питання щодо стягнення ПДВ є простим — застосовується ставка, яка існує на всій митній території України, — 20 %. Що стосується експортних

операцій, то підприємців насамперед цікавить питання стягнення ПДВ, а саме: особливості вирахування цього податку за нульовою ставкою. Підприємство в результаті проведення таких операцій має негативне сальдо по сплаті ПДВ, яке, відповідно до чинного законодавства, має бути відшкодоване платникові або враховане йому за рахунок майбутніх платежів до Державного бюджету (п. 7.7.3 ст. 7 Закону України від 03.04.97 р. № 168/97-ВР "Про податок на додану вартість").

Сьогодні при проведенні експортних операцій підприємці сплачують 0 % ПДВ або звільняються від його сплати. Головним аспектом у цьому є правильне розуміння застосування ставки 0 %, оскільки неправильне оподатковування спричиняє донарахування податку і застосування з боку податкових органів штрафних санкцій.

Особливості стягнення ПДВ.

1. Експорт товарів. У Законі "Про податок на додану вартість" визначено, що податок за нульовою ставкою обчислюється щодо операцій із продажу товарів, вивезених (експортованих) платником податку за межі митної території України. При цьому товари вважаються вивезеними (експортованими) платником податку за межі митної території України у випадку, якщо їх вивіз (експортування) засвідчений належним чином і оформлений митною вантажною декларацією.

Якщо посилатися на Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність", то в цьому законі під експортом товарів розуміють продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивозом або без вивозу цих товарів через митний кордон України. Підприємці вважають, що мають право на застосування нульової ставки при продажі товарів нерезидентові на митній території України, оскільки вони також здійснюють експорт. Так, це експорт, але без вивозу товарів за межі митної території України. Для таких операцій застосовується ставка ПДВ у розмірі 20 %, оскільки не виконується умова щодо фактичного вивозу товарів за межі митних кордонів України. Крім того, експорт товарів без фактичного їх вивозу з митної території України митними органами не оформлюється.

Якщо декларування було проведене на внутрішній митниці, то застосування експортером нульової ставки ПДВ для операцій із продажу товарів на експорт можливе тільки за умови підтвердження

фактичного вивозу цих товарів за межі митної території України. У випадках, коли фактичний вивіз за межі митної території України не підтверджується, операції з продажу товарів податковими органами розглядаються як операції з продажу на митній території України, що підлягають обкладанню ПДВ на загальних підставах за ставкою 20 %.

На операції з товарами, майном, що вивозяться за межі митної території України за будь-якими зовнішньоекономічними договорами і оформленими в митному відношенні з метою тимчасового вивозу під зобов'язання зворотного ввозу протягом одного року, з товарами, що поставляються на консигнацію, з неперероблено давальницькою сировиною нерезидента і готовою продукцією, що повертається її власникові, нульова ставка ПДВ не поширюється.

2. Експорт товарів відповідно до договорів комісії. Здійснення експорту згідно з укладеними договорами комісії на даний час поширено досить широко. Насамперед це пов'язано з визначеними труднощами, з якими може **зіткнутися** виробник експортних товарів при виході на міжнародний ринок, а також з тим, що існують визначені налагоджені зв'язки між покупцями-нерезидентами й українськими посередниками, і виробникові немає необхідності шукати іноземний ринок збуту власної продукції. За договором комісії одна зі сторін (комісіонер) зобов'язується за дорученням іншої сторони (комітента) за винагороду укласти одне або кілька угод від свого імені за рахунок комітента. Майно, що надійшло до комісіонера від комітента або придбане комісіонером за рахунок комітента, є власністю останнього. Після виконання доручення комісіонер вправі одержати від комітента винагороду. Якщо одне підприємство виступає комітентом, а інше — тільки комісіонером без переходу йому права власності на експортну продукцію, то комітент має право на бюджетне відшкодування за умови, якщо він буде правильно зафіксований як у вантажно-митній декларації, так і в податковій звітності.

3. Операції з вивозу товарів з митної території України на територію безмитних магазинів або ліцензійних складів обкладаються ПДВ за нульовою ставкою. Під час здійснення операцій щодо подальшого вивозу (пересилання) товарів з території безмитних магазинів або ліцензійних складів за межі митного кордону України (експорту) ПДВ не стягується (у тому числі за нульовою ставкою). Операції з вивезення (пересилання) товарів з території ліцензійних складів на митну територію України (крім території інших безмитних магазинів

або ліцензійних складів) оподатковуються в порядку, передбаченому для оподатковування імпорту товарів.

4. За законом, за нульовою ставкою ПДВ обкладаються операції постачання для заправлення або постачання повітряних суден, що виконують міжнародні рейси для навігаційної діяльності або перевезення пасажирів або вантажів за плату. Зазначені послуги і товари обкладаються за нульовою ставкою ПДВ за умови відповідної реєстрації фактично проведених міжнародних рейсів, підтверджених аеропортами України, оформлених договорів на заправлення, обслуговування і постачання повітряних суден, що здійснюють міжнародні рейси, ведення окремого обліку по здійсненню зазначених постачань для обслуговування міжнародних рейсів, незалежно від того, у якій валюті проведені розрахунки за ці послуги і товари.

У випадку здійснення зазначених постачань для заправлення або постачання повітряних суден, що виконують рейси по перевезенню пасажирів і вантажів у межах митної території України, ставка ПДВ складає 20 %.

5. Законом передбачено, що оподатковуються за нульовою ставкою операції з надання транспортних послуг з перевезення вантажів за межами митного кордону України, а саме: від пункту проведення митних процедур по випуску вантажів за межі митного кордону України (включаючи внутрішні митниці) до пункту за межами державного кордону України. Проведення митних процедур по випуску вантажів за межі митного кордону України до пункту за межами державного кордону України, надання послуги по попередньому транспортуванню засобів перевезення, незалежно від ступеня їхнього завантаження, до пункту проведення митних процедур по випуску пасажирів або вантажів за межі митного кордону України підлягає обкладанню ПДВ на загальних підставах по ставці 20 %.

6. Операції по наданню транспортних послуг по перевезенню пасажирів і вантажів за межами митного кордону України обкладаються ПДВ по нульовій ставці. У випадку, коли надання таких транспортних послуг здійснюється у виді брокерських, агентських або комісійних операцій із транспортними квитками, проїзними документами, висновок договорів або рахунків на транспортування пасажирів або вантажів довіреною особою перевізника, операції по таких послугах обкладаються ПДВ по ставці, передбаченою в даному законі. Законом визначено, що об'єкти оподатковування, за винятком операцій, звільнених від оподатковування, і операцій, до яких застосовується

нульова ставка, обкладаються ПДВ по ставці 20 %. Агентська послуга надається з метою продажу авіаквитків на митній території України, і об'єктом оподатковування є отримана комісійна (агентська) винагорода, що оподатковується по ставці 20 %, незалежно від того, кому агентські послуги надаються (резидентові або нерезидентові України).

7. Операції з продажу робіт (послуг), призначені для використання і споживання за межами митної території України, обкладаються ПДВ за нульовою ставкою. Передбачити усі випадки застосування нульової ставки при експорті послуг неможливо. За нульовою ставкою оподатковуються безпосередньо надані послуги нерезидентам України на підставі договорів (контрактів), пов'язаних з цими нерезидентами, і які пов'язані з навантаженням, розвантаженням, перевантаженням і зберіганням експортних товарів, що належать нерезидентові. На операції по наданню аналогічних послуг нерезидентові, пов'язаних з обробкою товарів, увезених (імпортованих) на митну територію України, нульова ставка ПДВ не поширюється. У випадку надання послуг резидентам України, незалежно від форми розрахунків, такі операції обкладаються ПДВ по ставці 20 %.

8. Агентування морського торговельного флоту — це обслуговування судів у морських, річкових портах України, здійснюване судновим агентом, що надає послуги судну, пов'язані з торговельним мореплавством. Оскільки іноземне судно, що перетинає митний кордон України, при заході в територіальні води України зберігає за собою статус території держави, під прапором якого воно знаходиться (за межами митного кордону України), послуги агентування морського флоту підлягають обкладанню ПДВ за нульовою ставкою.

9. Надання транзитних послуг. Від ПДВ звільняються операції по наданню послуг, пов'язаних з перевезенням (переміщенням) пасажирів і вантажів транзитом через територію і порти України, незалежно від форми розрахунків. Замовником цих послуг може виступати або безпосередньо нерезидент, або його уповноважена особа — експедитор (резидент України). Підставою для такого звільнення від оподатковування варто вважати: доручення і рознарядки вантажовласника (експедитора) на перевалку (відвантаження) транзитних вантажів з оцінкою митниці і копії коносамента.

Оподаткування бартерних операцій

Згідно із Законом України "Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності" від

27.01.95 № 84/95 під товарообмінною операцією у галузі зовнішньоекономічної діяльності розуміють один з видів експортно-імпортних операцій, оформлених бартерним договором або договором із змішаною формою оплати, яким часткова оплата експортних (імпортних) поставок передбачена в натуральній формі, між суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності України та іноземним суб'єктом господарської діяльності, що передбачає збалансований за вартістю обмін товарами, роботами, послугами у будь-якому поєднанні, не опосередкований рухом коштів у готівковій або безготівковій формі.

Умовою еквівалентності обміну за бартерним договором є обмін товарами (роботами, послугами) за цінами, що визначаються суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України на договірних засадах з урахуванням попиту та пропозиції, а також інших факторів, які діють на відповідних ринках на час укладення бартерних договорів.

Ознаки бартерних операцій:

– угода оформлюється одним контрактом;
– експортні й імпортні потоки йдуть одночасно;
– кожна сторона виступає як експортер і імпортер;
– збалансована контрактна вартість експортованого і імпортованого товарів;
– відсутність взаємних платежів за товари, які постачаються.

Строки проведення товарообмінних операцій.

1. Товари, що імпортуються за бартерним договором, підлягають ввезенню на митну територію України у строки, зазначені в такому договорі, але не пізніше 90 календарних днів від дати митного оформлення (дати оформлення вантажної митної декларації на експорт) товарів, що фактично експортовані за бартерним договором, а в разі експорту за бартерним договором робіт і послуг — від дати підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг. Датою ввезення товарів за бартерним договором на митну територію України вважається дата їх митного оформлення (дата оформлення вантажної митної декларації на імпорт), а в разі імпорту за бартерним договором робіт або послуг — дата підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг.

У разі експорту за бартерним договором високоліквідних товарів строки ввезення на митну територію України імпортних товарів не повинні перевищувати 60 календарних днів від дати оформлення вивізної вантажної митної декларації. Перелік високоліквідних товарів встановлюється Кабінетом Міністрів України.

2. Перевищення встановлених строків ввезення товарів (виконання робіт, надання послуг), які імпортуються за бартерними договорами, що передбачають виробничу кооперацію, консигнацію, комплексне будівництво, поставку складних технічних виробів, товарів спеціального призначення, допускається за наявності у суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності України, який є стороною відповідного бартерного договору, разового індивідуального дозволу, що видавався Міністерством економіки у порядку, затвердженому Кабінетом Міністрів України. На сьогодні Порядок віднесення бартерних договорів до таких, що передбачають виробничу кооперацію, консигнацію, комплексне будівництво, поставку складних технічних виробів, товарів спеціального призначення, визначає Кабінет Міністрів України.

3. У разі переоформлення в установленому порядку бартерного договору на інші види зовнішньоекономічного договору строки не поновлюються і не переривaються. При цьому переоформлення здійснюється в установленому порядку, а строк грошової оплати високоліквідних товарів продовжується до 90 днів.

Якщо замість поставок товарів (робіт, послуг), що імпортуються за бартерним договором, іноземний контрагент виконує свої зобов'язання шляхом перерахування коштів на рахунок суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності України — сторони договору, підставою для зняття з контролю митного органу питання щодо імпортної частини за бартерним договором є подання зазначеним суб'єктом до митного органу довідки уповноваженого банку про надходження коштів у рахунок цього договору в установлені законодавством України строки на суму, еквівалентну вартості товарів (робіт, послуг), зазначених у договорі, та копії додаткових угод, які зумовлюють зміну характеру договору.

У разі зміни умов договору, що передбачає заміну зобов'язань щодо оплати товару іноземним контрагентом у грошовій формі на зобов'язання по постачанню товарів (робіт, послуг), український постачальник подає копії договору та додаткових угод до органу державної податкової служби України.

Сума доходу за бартерним договором визначається за справедливою вартістю активів, робіт, послуг, які отримані або підлягають отриманню. При частковому бартері сума доходів зменшується (збільшується) відповідно на суму переданих (отриманих) грошових коштів та їх еквівалентів.

Витрати за бартерними операціями включають: (1) собівартість переданих активів, (2) вартість отриманих активів, (3) різницю між справедливою та балансовою вартістю переданих запасів.

Згідно із Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств" доходи і витрати від здійснення товарообмінних операцій визначаються платником податків виходячи з договірної ціни операції, але не нижче звичайної. Валовий дохід виникає при відвантаженні товарів або при оприбуткуванні товарів. Валові витрати виникають тільки після проведення заключної операції за бартерним договором. Це може бути або отримання товарів платником податку або відвантаження (якщо першою операцією було отримання товарів).

Об'єктом ПДВ в даному випадку є операції з ввезення товарів на митну територію України, отримання робіт і послуг, які надаються нерезидентом, для їх використання або споживання на території України або вивезення товарів за межі митної території України і надання робіт і послуг для їх споживання за межами України (в більшості випадків при експорті застосовується нульова ставка ПДВ).

У зовнішньоекономічній діяльності при бартерній операції датою виникнення податкових зобов'язань є: при продажі товарів (експортний ПДВ) — ставка 0%, при їх отриманні (імпортний ПДВ) — 20 %. Датою нарахування ПДВ у сфері зовнішньоекономічної діяльності є дата події, яка виникла раніше, — або відвантаження товарів, що вказана у вивізній митній декларації, або дата отримання товарів, яка підтверджується ввізною вантажною митною декларацією.

У випадку порушення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності України строків ввезення товарів (виконання робіт, надання послуг), що імпортуються за бартерним договором, тягне за собою стягнення пені за кожний день прострочення у розмірі 0,3 % вартості не одержаних товарів (робіт, послуг), що імпортуються за бартерним договором. Загальний розмір нарахованої пені не може перевищувати розміру заборгованості.

Оподаткування операцій з давальницькою сировиною

Згідно із Законом України "Про регулювання операцій з давальницькою сировиною у галузі зовнішньоекономічної діяльності" під давальницькою сировиною розуміють сировину, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, енергоносії, ввезені на митну територію України іноземним замовником (чи закуплені іноземним замовником за іноземну валюту в Україні) або вивезені за її межі

українським замовником для використання у виробленні готової продукції з наступним поверненням усієї продукції або її частини до країни власника (чи реалізацією в країні виконавця замовником або за його дорученням виконавцем), або вивезенням до іншої країни.

Операція з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах — це операція з перероблення (оброблення, збагачення чи використання) давальницької сировини (незалежно від кількості замовників та виконавців), а також етапів (операцій з перероблення цієї сировини), ввезеної на митну територію України (чи закупленої іноземним замовником за іноземну валюту в Україні) або вивезеної за її межі з метою отримання готової продукції за відповідну плату. До операцій з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах належать операції, у яких сировина замовника на конкретному етапі її переробки становить не менше 20 % загальної вартості готової продукції.

Давальницька сировина, що ввозиться на митну територію України іноземним замовником, обкладається ввізним митом, податками та зборами, що справляються у разі ввезення товарів. Сплата ввізного мита, податків та зборів (крім митних зборів) провадиться українським виконавцем шляхом видачі простого векселя державній податковій інспекції за місцезнаходженням виконавця з терміном платежу, що дорівнює терміну здійснення операції з давальницькою сировиною, але не більше як на 90 календарних днів з моменту оформлення ввізної вантажної митної декларації. Сума, обумовлена векселем, визначається у валюті контракту на переробку давальницької сировини. Виходячи з технологічних особливостей виробництва, Кабінет Міністрів України може встановлювати інші терміни виконання окремих видів операцій з давальницькою сировиною. У разі вивезення готової продукції в повному обсязі, передбаченому в контракті, за межі митної території України своєчасно зазначений вексель погашається і ввізне мито, податки та збори (крім митних зборів) не справляються. Вексель погашається також у разі часткового вивезення готової продукції, передбаченого умовами контракту, за межі митної території України, якщо український виконавець документально підтвердить сплату ввізного мита, податків та зборів, які мають бути сплачені при ввезенні в Україну частини сировини, з якої вироблено не вивезену з України готову продукцію. В деяких випадках Кабінет Міністрів України може збільшити термін погашення векселя, якщо відповідне міністерство або інший центральний орган виконавчої

влади надасть підстави для його продовження, керуючись п. 3 ст. 2 Закону про давальницьку сировину.

Якщо ввозяться ті види давальницької сировини, які не обкладаються ввізним митом, податками та зборами, український виконавець подає державній податковій інспекції письмове зобов'язання щодо вивезення готової продукції у визначений період.

Підставою для митного оформлення давальницької сировини, що ввозиться на митну територію України, є подання українським виконавцем органові митного контролю копії зазначеного векселя, авізованого (взятого на облік) державною податковою інспекцією за місцезнаходженням виконавця. Підставою для митного оформлення готової продукції, що вироблена з використанням давальницької сировини, ввезеної на митну територію України, і вивозиться з цієї території, є подання українським виконавцем органові митного контролю копії векселя та копії ввізної вантажної митної декларації.

Готова продукція, що вироблена з давальницької сировини, ввезеної іноземним замовником на митну територію України з урахуванням вимог вищезгаданого закону, і вивозиться з митної території України, не обкладається вивізним (експортним) митом, іншими податками і зборами (крім митних зборів), які справляються при експорті товарів, і не підпадає під режим ліцензування та квотування. На готову продукцію, яка вироблена з використанням давальницької сировини, ввезеної на митну територію України іноземним замовником і належить йому, не поширюється спеціальний режим експорту товарів, за винятком товарів спеціального призначення, перелік яких встановлюється Кабінетом Міністрів України.

За частину давальницької сировини або готової продукції, отриманої як оплату за виконану роботу, український виконавець сплачує ввізне мито, податки та збори, що справляються при бартерних (товарообмінних) операціях.

Додатковою підставою для митного оформлення готової продукції, що вироблена з використанням давальницької сировини, закупленої за іноземну валюту в Україні, і вивозиться з митної території України, є подання українським виконавцем органові митного контролю копії контракту на придбання іноземним замовником сировини в Україні та довідки уповноваженого банку України про надходження іноземної валюти на рахунок українського постачальника сировини.

Готова продукція, що вироблена з давальницької сировини, закупленої іноземним замовником на митній території України і нале-

жить йому, при вивезенні з митної території України не обкладається вивізним (експортним) митом, іншими податками та зборами (крім митних зборів), які справляються при експорті товарів з України.

Іноземний замовник має право реалізувати готову продукцію, виготовлену з давальницької сировини, закупленої ним на митній території України, шляхом укладення контрактів з покупцями готової продукції лише за умови попередньої реєстрації його постійного представництва в Україні.

Підставою для погашення векселя у разі реалізації готової продукції або її частини на митній території України є подання українським виконавцем державній податковій інспекції ввізної вантажної митної декларації на готову продукцію (без фактичного ввезення її в Україну), оформленої покупцем готової продукції, копію якої він зобов'язаний передати українському виконавцю, копії зазначеного контракту та копії акта здачі-приймання готової продукції, взятих на облік державною податковою інспекцією за місцезнаходженням покупця готової продукції, довідки про сплату ввізного мита, інших податків та зборів, якщо такі запроваджено щодо аналогічних імпортних товарів.

Давальницька сировина, що не обкладається вивізним (експортним) митом, податками та зборами, вивозиться з митної території України на підставі подання українським замовником органові митного контролю письмового зобов'язання щодо повернення в Україну готової продукції, виробленої з цієї сировини (або повернення в Україну валютної виручки від реалізації готової продукції), не пізніш як через 90 календарних днів з моменту оформлення вивізної вантажної митної декларації.

У разі ввезення готової продукції або повернення в Україну валютної виручки від реалізації готової продукції у повному обсязі своєчасно, письмове зобов'язання погашається. Якщо не ввозиться обумовлений в контракті обсяг готової продукції (валютна виручка), з замовника стягується до бюджету, до якого він сплачує податок на прибуток, пеня за кожний день прострочення у розмірі 0,3 % вартості не ввезеної в Україну готової продукції або не переведеної в Україну валютної виручки, але не більше контрактної вартості неввезеної готової продукції. Пеня сплачується у валюті України за офіційним валютним курсом Національного банку України на день платежу після фактичного отримання готової продукції.

У разі, коли давальницька сировина, яка вивозиться за межі митної території України українським замовником, підлягає обкладенню вивізним (експортним) митом, податками та зборами, їх сплата (крім митних зборів) провадиться українським замовником шляхом видачі простого векселя з відстроченням платежу на період здійснення операції з давальницькою сировиною, але не більш як на 90 календарних днів з моменту оформлення вивізної вантажної митної декларації. Податок на додану вартість, сплачений або що підлягає сплаті за виконані роботи, надані послуги, придбані матеріальні ресурси, паливо, придбані і введені в експлуатацію основні виробничі фонди та взяті на облік нематеріальні активи, українському замовнику не відшкодовується.

Підставою для митного оформлення давальницької сировини, що вивозиться за межі митної території України, є подання українським замовником органові митного контролю копії письмового зобов'язання або векселя, авізованого (взятого на облік) державною податковою інспекцією за місцезнаходженням замовника.

Підставою для митного оформлення готової продукції, що вироблена з використанням давальницької сировини українського замовника і ввозиться на митну територію України, є подання українським замовником митному органові копії зазначеного письмового зобов'язання або векселя та копії вивізної вантажної митної декларації.

Підставою для погашення векселя (письмового зобов'язання) є подання українським замовником державній податковій інспекції копії ввізної вантажної митної декларації на готову продукцію або довідки уповноваженого банку України про повернення валютної виручки.

За частину давальницької сировини або готової продукції, що використовується для оплати виконаної роботи, український замовник сплачує вивізне (експортне) мито, податки та збори, що справляються при бартерних (товарообмінних) операціях.

Розрахунки за переробку, обробку, збагачення чи використання давальницької сировини можуть провадитися у грошовій формі, шляхом виділення частини давальницької сировини чи готової продукції або з використанням трьох форм одночасно за згодою замовника та виконавця.

Вивезення українським виконавцем частини давальницької сировини або готової продукції, отриманих для оплати виконаної роботи, чи продукції, виробленої із зазначеної сировини, здійснюється на загальних підставах.

При ввезені на територію України продукції, виготовленої з давальницької сировини, стягнення ПДВ здійснюється в тому ж порядку, як і при імпорті товарів. Базою стягнення є їх договірна (контрактна) вартість. Доходи і витрати визначаються згідно із Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств".

Оподаткування у вільних економічних зонах

Вільні економічні зони (або спеціальні економічні зони, зони пріоритетного розвитку) є зонами, де встановлюється спеціальний режим інвестиційної діяльності, спеціальний митний режим і податковий режим.

13 жовтня 1992 р. Верховна Рада України ухвалила Закон "Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон" (Відомості Верховної Ради України 1992, № 50). На кожну зону, окрім того, ухвалюється окремий закон.

Суб'єктом вільних економічних зон може бути юридична особа, яка одночасно:

– по-перше, створена відповідно до законодавства України на території цієї зони;
– по-друге, уклала контракт з адміністрацією щодо реалізації на території зон узгодженого інвестиційного проекту;
– по-третє, зареєстрована у встановленому порядку як суб'єкт вільної економічної зони.

Суб'єктам забороняється мати філії, відділення за межами зон.

На території вільної економічної зони дозволяється здійснювати усі види підприємницької діяльності, які відповідають цілям створення зони. Забороняється створення казино, інших ігорних домів (місць), ігорний бізнес.

Кожна спеціальна економічна зона має свої пільги і на визначений термін часу.

Пільги, які надаються інвесторам на територіях вільних економічних зон, наведені у таблиці

Назва вільної економічної зони	Режим спеціальної митної зони	Звільнення від оподаткування прибутку підприємств	Звільнення від оподаткування інвестицій	Звільнення від сплати ввізного мита, ПДВ	Звільнення від обов'язкового продажу іноземної валюти	Звільнення від плати за землю	Звільнення від сплати податків до інших державних фондів
"Сиваш"	-	реінвестиція	-	+	+	-	-
"Славутич"	-	+ (3 роки) 4–6 років — 50 %	+	+ (5 років)	+	+ (3 роки) наступні — 50 %	+
"Донецьк"	+	ставка 20 %	+	-	+	+ (на період освоєння)	+
"Азов"	+	ставка 20 %	+	-	+	+ (на період освоєння)	+
"Закарпаття"	+	ставка 20 %	-	-	+	-	+
"Яворів"	-	+ (5 років) наступні — 50 %	-	+ (5 років)	-	+ (3 роки) наступні — 50 %	+
"Інтерпорт Ковель"	+	ставка 20 %	-	-	+	+ (5 років)	+
"Миколаїв"	+ (судно-буду-вання)	+ (3 роки) 4–6 років — 50 %	+	+ (5 років)	+	+ (5 років)	+
"Порто-франко"	+	+ (3 роки) 4–6 років — 50 %	+	-	+	-	-
"Рені"	+	ставка 20 %	+	-	+	-	+
"Порт Крим"	+	ставка 20 %	+	-	+	+ (5 років)	+
"Курортополіс Трускавець"	-	+ (3 роки) 4–6 років — 50 %	+	+	+	+ (на період освоєння), + 10 років — 50 %	-

Узагальнюючи іноземний досвід, усі пільги можна поділити на такі групи:

1) звільнення від сплати податків, так звані податкові канікули;
2) зниження ставки податків;
3) зниження об'єкта оподаткування.

Вільні економічні зони завжди були в Україні гострою політичною і економічною проблемою. Влада намагалася визначитися з ефективністю ВЕЗ. У зв'язку з цим слід, зокрема, зазначити такі нормативні акти:

1. "Порядок проведення аналізу результатів функціонування спеціальних (вільних) економічних зон і територій із спеціальним режимом інвестиційної діяльності". Затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 28.02.01 № 184 ("Офіційний вісник України", 2001, № 9).

2. "Критерії оцінки, основних параметрів та показників діяльності спеціальних (вільних) економічних зон й територій із спеціальним режимом інвестиційної діяльності". Затверджено наказом Міністерства економіки та питань європейської інтеграції України, Міністерства фінансів України, Міністерства аграрної політики України, Міністерства промислової політики України, Міністерства транспорту та зв'язку України, Державної митної служби України, Державної податкової адміністрації України від 19.01.05 № 12/33/17/27/4/26/715 ("Офіційний вісник України", 2005, № 8).

Оподаткування гуманітарної допомоги та міжнародної технічної допомоги у зовнішньоекономічній діяльності

Згідно із Законом України "Про гуманітарну допомогу" під поняттям гуманітарна допомога розуміють цільову адресну безкоштовну допомогу в грошовій або натуральній формі, у вигляді безповоротної фінансової допомоги або добровільних пожертвувань, або допомогу у вигляді виконання робіт, надання послуг, надану іноземними і вітчизняними (українськими) юридичними і фізичними особами з гуманних мотивів одержувачам гуманітарної допомоги в Україні або за кордоном, що мають потребу в ній у зв'язку із соціальною незахищеністю, матеріальною незабезпеченістю, важким фінансовим становищем, виникненням надзвичайного стану, зокрема внаслідок стихійного лиха, аварій, епідемій і епізоотій, екологічних, техногенних і інших катастроф, що створюють загрозу для життя і здоров'я населення, або важкої хвороби конкретних фізичних осіб.

Аналізуючи поняття гуманітарної допомоги, закріплене в Законі, виокремимо такі аспекти:

– по-перше, гуманітарна допомога визнається різновидом добродійності;
– по-друге, гуманітарна допомога повинна мати цільовий характер і бути адресною;
– по-третє, гуманітарна допомога є безкоштовною допомогою, тобто такою, яка надається без будь-якої грошової, матеріальної або інших видів компенсацій;
– по-четверте, гуманітарна допомога може надаватися в таких формах, як грошова, натуральна, у вигляді безповоротної фінансової допомоги, у вигляді добровільних пожертвувань; у вигляді виконання робіт; у вигляді надання послуг;
– по-п'яте, гуманітарна допомога може надаватися іноземними і вітчизняними (українськими) юридичними і фізичними особами (донорами) одержувачам гуманітарної допомоги в Україні або за кордоном.

Рішення про надання гуманітарної допомоги приймається донором винятково на добровільних засадах. Донор має право вирішувати, у якій формі йому надавати гуманітарну допомогу, визначати одержувача гуманітарної допомоги, форму, види, її розміри, мету і напрямки використання гуманітарної допомоги. Одержувати гуманітарну допомогу від донорів в Україні можуть тільки одержувачі гуманітарної допомоги, перелік яких наведено в даному законі.

Для вантажів з гуманітарною допомогою встановлено спеціальний порядок митного оформлення, який полягає у такому:
– по-перше, підставою для митного оформлення вантажу як гуманітарної допомоги є рішення комісії з питань гуманітарної допомоги про визнання вантажу таким;
– по-друге, за наявності зазначеного вище рішення комісії з питань гуманітарної допомоги митне оформлення вантажу з гуманітарною допомогою має здійснюватися без сплати митних зборів, мита, ПДВ із першочерговим безкоштовним спрощеним декларуванням (за відсутності такого рішення вантаж може пройти митне оформлення тільки в загальному порядку зі сплатою всіх податків і зборів і проходженням усіх установлених митних процедур у повному обсязі).

У процесі декларування вантажів з гуманітарною допомогою обов'язковим є проставлення в товаросупроводжувальних документах на гуманітарний вантаж, вантажних митних деклараціях клейма "Гуманітарна допомога. Продаж заборонений". Таке клеймо має про-

ставлятися установами й організаціями незалежно від форми власності, що подають такі документи для митного оформлення вантажів гуманітарної допомоги, і при митному оформленні завірятися особистою номерною печаткою інспектора митниці. Товаросупроводжувальні документи і вантажні митні декларації без такого клейма для оформлення не приймаються. Одержувач гуманітарної допомоги має право здійснити її декларування самостійно або вибрати підприємство-декларант.

Під міжнародною технічною допомога (МТП) розуміють ресурси, надані країнами-донорами, міжнародними організаціями, фондами і недержавними установами на безкоштовній основі з метою здійснення реформ і програм соціально-економічного розвитку України.

Для отримання такої допомоги слід державно зареєструвати програми і проекти міжнародної технічної допомоги. Усі документи, необхідні для проведення державної реєстрації програм і проектів, подаються мовою їх оригіналів з обов'язковим офіційним перекладом на українську мову. Державна реєстрація програми або проекту підтверджується реєстраційною карткою програми (проекту), що підписується головою Національного агентства України з питань розвитку і європейської інтеграції (НАУРЄІ) або заступниками голови, завіряється печаткою НАУРЄІ і видається заявникові.

Законодавством України встановлюються певні пільги при отриманні резидентами міжнародної технічної допомоги. Так, існують пільги з податку на прибуток підприємств, які отримують таку допомогу, пільги з податку на додатну вартість, пільги з акцизного збору з імпортних і вітчизняних товарів. Наприклад, звільняються від сплати ПДВ підприємства, які отримали допомогу за програмою технічної допомоги Європейського співробітництва (TACIS), або згідно з угодою між Урядом України і Урядом США щодо гуманітарної допомоги і техніко-економічного співробітництва тощо.

6.3. Міжнародні аспекти оподаткування

У зовнішньоекономічній діяльності можуть виникати питання, пов'язані з подвійним оподаткуванням. Подвійне оподаткування виникає в результаті невідповідності внутрішньодержавних і міждержавних фінансових і торговельно-економічних відносин. Подвійне оподаткування — це випадки оподаткування, коли об'єкт податку або плат-

ник податку оподатковується в рамках однієї або кількох фіскальних юрисдикцій податком даного виду більше одного разу. Подвійне оподаткування ще можна розуміти як накладення одних податків на інші, багаторазове оподаткування як у вертикальному, так і горизонтальному аспектах.

Питання подвійного оподаткування стосуються: 1) національних фіскальних інтересів, які вимагають того, щоб уряд зіставив економічні ефекти подвійного оподаткування; 2) узгодження в сучасних умовах міжнародними організаціями невідповідності в галузі оподаткування з метою встановлення глобальної економічної гармонії; 3) врегулювання проблем подвійного оподаткування.

Існують такі форми прояву подвійного оподаткування:

– оподаткування одного й того ж об'єкта на різних рівнях державної структури однієї країни;
– оподаткування прибутку юридичних осіб з наступним оподаткуванням цього ж прибутку як дивідендів акціонерів цієї компанії;
– оподаткування об'єктів більше одного разу владами одного рівня (як правило різними державами).

Важливою є третя форма прояву подвійного оподаткування, значення якої лежить в міжнародних політико-економічних відносинах.

У світовій практиці існує два підходи до визначення оподаткування доходів.

1. Виходячи зі статусу платника. За цим принципом податки стягуються з громадянства, місця проживання, місця акредитації, місцезнаходження платника. Такі податки є глобальними, тобто оподатковується податком сукупний дохід платника незалежно від внутрішнього чи зовнішнього надходження.

2. Виходячи із джерел доходів платника. За цим принципом податки з доходів стягуються в межах адміністративно територіальних одиниць, де вони отримані; при цьому кожна стаття доходу оподатковується окремо.

Згідно з чинним законодавством України сума доходу або прибутку, одержана юридичними особами, їх філіями, відділеннями за кордоном, включається до загальної суми доходу (прибутку), що підлягає оподаткуванню в Україні, і враховується при визначенні розміру податку. Сума податку на прибуток, одержана за межами території України, сплачена юридичною особою, їх філіями тощо за кордоном відповідно до законодавства іноземних держав, зараховується під час

сплати ними податку з прибутку в Україні. При цьому розмір зарахованих сум не може перевищувати суми податку з прибутку, що підлягає сплаті в Україні, стосовно прибутку одержаного за кордоном. Зарахування сплачених за межами України сум податків провадиться за умови письмового підтвердження податкового органу відповідної іноземної держави щодо факту сплати податку та наявності міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування доходів, майна та запобігання ухилення від сплати податку.

Проблема подвійного оподаткування може бути вирішена на умовах: 1) забезпечення податкової справедливості відносно окремих платників, 2) справедливого розподілення податкових надходжень фіскальними органами різних країн.

Повністю або частково уникнути подвійного оподаткування можливо шляхом зміни внутрішніх державних податкових кодексів, а також за допомогою укладення міжнародних договорів і угод з питань подвійного оподаткування. Обов'язковою умовою усунення подвійного оподаткування є міждержавні угоди, що стосуються взаємного узгодження юридичної інтерпретації, фіскальних порушень тощо.

У межах національного фіскального законодавства інструментами вирішення проблеми подвійного оподаткування є податковий кредит і податкова знижка.

Податковий кредит являє собою завдаток податків, які сплачуються за кордоном в рахунок внутрішніх податкових зобов'язань. Призначення податкового кредиту полягає в тому, щоб забезпечити рівні умови господарюючим суб'єктам, незалежно від того, де вони здійснюють підприємницьку діяльність. Особливості використання податкового кредиту залежать від юридичного статусу фірми платника податку (материнська фірма або дочірня фірма), рівня податкових ставок, строків і умов переводу прибутку з країни в країну (податок стягується в момент отримання прибутку чи при репатріації), вимог державного податкового законодавства і національних правил бухгалтерського обліку, кон'юнктури попиту і пропозиції капіталу та інших юридичних і економічних обставин.

Коли оперують прибутком, який підлягає оподаткуванню, то в такому випадку на суму податків, сплачених в одній країні, зменшується оподаткований дохід в іншій країні, тобто застосовується податкова знижка.

Більш надійно проблема усунення подвійного оподаткування регулюється за допомогою двосторонніх податкових угод. Податкова

угода (конвенція) являє собою правовий інструмент управління податковим процесом на міжнародному рівні, спосіб регламентації фінансової політики багатонаціональних корпорацій і міру підвищення їх податкової дисципліни відносно країн, на території яких вони здійснюють свою комерційну діяльність.

Податкові угоди визначають процедури, принципи оподаткування і розподіл фіскальних зобов'язань між країнами, визначають можливості взаємного інвестування. Вони забезпечують співробітництво в управлінні податковим процесом.

Теоретичне обґрунтування податкових конвенцій базується на принципах Паретто. Згідно з критерієм Паретто оптимальною вважається будь-яка дія, яка приносить користь хоча б одній особі, не погіршуючи становища або добробуту будь-якого іншого суб'єкта. Досягнення оптимуму Паретто розуміють як забезпечення фіскальних інтересів одних країн (або платників податків) таким чином, щоб одночасно не погіршити фінансово-економічні показники інших.

Запитання для самоконтролю

1. Яке значення мають податки в зовнішньоекономічній діяльності?
2. З яких елементів складаються податки? Наведіть приклади.
3. Як можна класифікувати податки?
4. Що таке податкова система і які її принципи в Україні?
5. Які особливості оподаткування експортно-імпортних операцій?
6. Які особливості стягнення ПДВ у зовнішньоекономічній діяльності?
7. Які особливості оподаткування бартерних операцій у зовнішньоекономічній діяльності?
8. Які особливості оподаткування операцій з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічній діяльності?
9. Які особливості оподаткування гуманітарної допомоги та міжнародної технічної допомоги у зовнішньоекономічній діяльності?
10. У чому полягає проблема подвійного оподаткування у зовнішньоекономічній діяльності?

ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

- Сутність інвестицій, іноземних інвестицій, іноземних інвесторів.
- Надходження іноземних інвестицій в Україну.
- Інвестиційне співробітництво. Підприємства з іноземними інвестиціями.

7.1. Сутність інвестицій, іноземних інвестицій, іноземних інвесторів

У сучасному світі різноманітних і складних економічних процесів і взаємовідносин між громадянами, підприємствами, фінансовими інститутами, державами на внутрішньому і зовнішніх ринках гострою проблемою є ефективне вкладення капіталу (інвестицій).

У Законі України "Про інвестиційну діяльність" від 18.09.91 № 1560-XII (Відомості Верховної Ради України, 1991, № 47) інвестиції трактуються як усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької діяльності, в результаті яких створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Американські дослідники К. Макконел та С. Брю визначають інвестиції як "витрати на виробництво та нагромадження запасів". У широкому розумінні інвестиції — це використання коштів з метою отримання доходу і нарощування капіталу.

Інвестиції можна класифікувати за такими ознаками:

1) за видом інвестицій:

– грошові вклади, цільові банківські вклади, акції та інші цінні папери;

– рухоме і нерухоме майно;

– технічні, технологічні знання у вигляді технічної документації;

– право користування землею, водою, будинками, спорудами тощо;
– інші цінності;

2) за об'єктами вкладення:
– реальні інвестиції — це вкладення капіталу (коштів) у реальні активи сфер і галузей народного господарства з метою оновлення існуючих і створення нових матеріальних благ;
– інноваційні інвестиції — вкладення капіталу, пов'язані з науково-технічним прогресом. В їх складі виокремлюють інтелектуальні інвестиції — вкладення в об'єкти інтелектуальної власності, що випливають з права промислової власності, авторського права і суміжних з ними прав;
– фінансові — вкладення коштів у різні фінансові інструменти;

3) за метою інвестування:
– досягнення фінансової мети — отримання процентів за користування кредитом, позикою тощо;
– досягнення підприємницької мети, наприклад становлення контролю над підприємством, отримання інформації про діяльність підприємства, недопущення конкурентів на ринок;

4) за характером участі в інвестиційному процесі:
– прямі, які характеризуються безпосередньою участю інвестора у виборі об'єктів інвестування і вкладення коштів;
– непрямі (портфельні) — інвестування опосередковано третіми особами;

5) за формою власності:
– державні — вкладення, які здійснюють центральні і місцеві органи влади та управління за рахунок коштів бюджетів, позабюджетних фондів і залучених коштів, а також інвестиції державних підприємств та закладів за рахунок власних і залучених коштів;
– приватні інвестиції, які здійснюються громадянами, а також підприємствами недержавних форм власності;
– спільні — вкладення, що здійснюються суб'єктами певної країни та іноземної країни;

6) за регіональною ознакою:
– іноземні — вкладення іноземних громадян, юридичних осіб, держави;
– внутрішні інвестиції — це вкладення коштів в об'єкти інвестування, розміщені у територіальних межах певної країни;

– національні (місцеві) інвестиції, які здійснюються суб'єктами певної країни на її території;
– зовнішні (зарубіжні) інвестиції — це вкладення в об'єкти інвестування, розміщені за територіальними межами певної країни;

7) за ступенем ризику:
– безризикові — це інвестиції, які вважаються безпечними, а дохід за ними визначає безпечну ставку, яка використовується при оцінці вкладень (наприклад, в розвинених країнах такими інвестиціями вважаються вкладення в короткострокові державні облігації);
– ризикові, які пов'язані з невизначеністю;

8) за напрямами вкладення:
– нове будівництво підприємств, споруд тощо;
– розширення діючих підприємств з метою збільшення виробничих потужностей;
– реконструкція діючих підприємств;
– технічне переозброєння;

9) за формою оформлення:
– явні інвестиції — це такі, які юридично правильно оформлені;
– приховані інвестиції — потоки капіталу між філіями ТНК або наявний вивіз капіталу через цінні папери;
– "чорні інвестиції" — кошти, отримані незаконним шляхом, походження яких не простежується;

10) за характеристиками потоків капіталу:
– геополітична спрямованість: країни, що розвиваються — країни, що розвиваються; розвинені країни — країни, що розвиваються; розвинені країни — розвинені країни; інтернаціональні;
– ступінь повернення: що повертаються (кредити, позики), ризикові (частка у власності капіталу), що не повертаються (технічна допомога міжнародних організацій);
– за ступенем первинності: первинні і реінвестиції;
– за величиною: дрібні, середні, великі, дуже великі;

11) за характеристиками приймаючої країни:
– за режимами приймаючої сторони: обмежений режим, національний, режим нації найбільшого сприяння, пільговий, режим примусу;
– за характером використання інвестиційних капіталів: інвестиції, що продаються; амортизаційні та сировинні, екстенсивні та інноваційні;

– за формами здійснення інвестицій: адресна, цільова технічна допомога, програма навчання спеціалістів, кредити та позики, концесії, іноземні підприємства на території приймаючої країни, спільні підприємства, вільні економічні зони.

У статті 1 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" у редакції від 22.05.97 № 283/97-ВР (Відомості Верховної Ради України, 1997, № 27) сформовано поняття "інвестиція", "капітальна інвестиція", "фінансова інвестиція", "портфельна інвестиція", "реінвестиція".

Іноземні інвестиції, за Законом України "Про іноземні інвестиції" від 13.03.92 № 2198-XII (Відомості Верховної Ради України, 1992, № 26), являють собою всі види цінностей, які вкладають іноземні інвестори в об'єкти підприємницької діяльності для отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

Слід також мати на увазі Закон України "Про режим іноземного інвестування" від 19.03.96 р. № 93/96-ВР (Відомості Верховної Ради України, 1996).

За своєю суттю іноземні інвестиції поділяються на **позичковий** і **підприємницький** капітал. Позичковий — це інвестиції, які надаються у формі державних приватних і міжнародних позичок і кредитів. Підприємницький — це інвестиції у підприємницькі структури. Основу підприємницького капіталу як форми міжнародного руху капіталу становлять прямі та портфельні іноземні (чи зарубіжні) інвестиції. Прямі інвестиції — це вкладення капіталу з метою сприяння отриманню підприємницького прибутку (доходу) та вкладення, які зумовлені довгостроковим економічним інтересом і забезпечують контроль інвестора над об'єктом інвестування.

З напрямом руху інвестиційних ресурсів пов'язані поняття "відплив капіталу" та "чистий приплив капіталу". Відплив капіталу — це переведення значних розмірів капіталу в країни зі сприятливішим інвестиційним кліматом (для уникнення високого рівня оподаткування, негативних наслідків інфляції, ризику експропріації тощо). Головною метою відпливу капіталу є вигідна гарантованість його розміщення в інших країнах.

Чистий приплив капіталу — це різниця між обсягом надходження грошових коштів з-за кордону (через позики і продаж іноземним інвесторам фінансових активів) та обсягом вивозу капіталу у формі позичок іноземним позичальникам чи купівлі фінансових активів зарубіжних емітентів.

Реалізація інвестицій за допомогою дій громадян, юридичних осіб і держави являє собою інвестиційну діяльність. У ширшому розумінні інвестиційна діяльність є цілеспрямованою діяльністю, яка полягає у формуванні і використанні інвестицій, регулюванні інвестиційного процесу, міжнародного руху інвестицій та створенні інвестиційного клімату для залучення іноземних інвестицій з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту. Інвестиційна діяльність здійснюється у формі: 1) інвестування громадянами, недержавними підприємствами, асоціаціями, об'єднаннями і товариствами, а також громадськими і релігійними організаціями, іншими юридичними особами, що засновані на колективній власності; 2) державного інвестування; 3) іноземного інвестування; 4) спільного інвестування коштів і цінностей громадянами і юридичними особами певної країни та іноземних держав.

Причинами руху іноземних інвестицій є:

1) розширення ринків збуту шляхом продажу товарів за кордон.
2) придбання іноземних ресурсів (сировини, знання тощо).

Фактори, які слід враховувати при вкладеннях інвестицій для розширення ринків збуту або придбання дешевшої сировини є такими:

– по-перше, транспортування. Транспортування деяких товарів збільшує транспортні витрати настільки, що робить торгівлю цими товарами невигідною. У такому випадку доречніше вкладати іноземні інвестиції у виробництво тих самих товарів за кордоном своєї країни. Коли фірми поширюють свою діяльність за кордоном, щоб виробляти в більшості ту саму продукцію, яку вони випускають у своїй країні, тоді такі прямі іноземні інвестиції називають горизонтальною експансією;
– по-друге, торговельні обмеження. Якщо існують торговельні обмеження на імпорт у певній країні, то за допомогою іноземних інвестицій можна організувати місцеве виробництво для обслуговування місцевого ринку;
– по-третє, торговельні обмеження, які вводяться споживачем. Іноді споживачі надають перевагу вітчизняним товарам. Причинами таких переваг є: націоналізм; побоювання, що товар не буде своєчасно доставлений (проблеми доставки з-за кордону); віра в те, що вітчизняна продукція краща; більша відповідність своїх товарів місцевим смакам;

– по-четверте, слідування за клієнтом — це коли фірма збуває свою продукцію за кордон непрямим шляхом. Тобто вона продає товари на внутрішньому ринку, які є комплектуючими або частиною товарів, які йдуть на експорт. Фірми можуть утримати своїх клієнтів шляхом організації виробництва за кордоном, коли ці клієнти також створюють за кордоном свої виробництва;
– по-п'яте, слідування за конкурентом. Це стосується перш за все галузей, де кількість продавців невелика. Одночасно кілька інвесторів створюють виробничі потужності незалежно один від одного. Ці фірми розглядають можливості надходження інвестицій приблизно в один час. Крім того, на них може мати вплив обмеження на імпорт або зміни в ринковій кон'юнктурі;
– по-шосте, зміни у витратах. Це стосується окремих факторів виробництва, обсягу виробництва, використання виробничих факторів.

Іноземних інвесторів, які представлені в Україні, можна поділити на такі типи:

1. Стратегічний — це переважно ТНК із значними капіталами, які прагнуть якнайширше використовувати природні ресурси країни і досягти прибутку від інвестування шляхом експорту ресурсів, налагодження в країні власного виробництва та дилерської мережі.

2. Фондовий — представлені різноманітними фондами і подібними їм організаціями, які набули останнім часом значного поширення.

3. "Наймасовіший" — це інвестор, чия мета — випуск на території країни промислових та споживчих товарів для ринку з використанням (більшою мірою пасивно) місцевих основних фондів, сировинних матеріалів, дешевої робочої сили, інфраструктури. Це інвестори, за допомогою яких країна збагачується на технологічний та організаційний досвід.

4. "Експансіоністи" і "сировинники" — це інвестори, основною метою яких є імпорт інвестиційних матеріалів (будівельних тощо) та готової продукції в країну (товарна експансія), закупівля сировинних матеріалів та напівготової продукції для експорту з країни.

5. Дочірні — ті, які інвестують свій капітал у випуск продукції та послуг для основних інвесторів. Перевагою є можливість включення України до складу цих дочірніх компаній з усіма наслідками, що випливають.

6. Постсоціалістичні — це в основному малі інвестори із Східної Європи та країн СНД, які вже на ґрунті нових принципів намагаються налагодити кооперації з українськими підприємствами, використовуючи неформальні стосунки, виробничі зв'язки та знання ринку.

7. Експертні — порівняно новий тип інвесторів, пов'язаних прямо чи опосередковано з консалтинговим інвестиційним бізнесом в межах чи за межами країни. За оцінкою експертів, лише 10 % іноземних і 1 % вітчизняних посередників-експертів ефектно діють на вітчизняному ринку і залучають прямі іноземні інвестиції.

В Україні склад іноземних інвесторів представлений переважно ТНК, аутсайдерами, які не витримали конкуренції в своїх країнах, фірмами з обмеженими фінансовими можливостями, які розраховують на більшу віддачу, та інвесторами, які "відмивають" гроші.

Згідно із Законом України "Про іноземні інвестиції" інвестування в Україні здійснюється іноземними інвестиціями у вигляді національної валюти, будь-якого рухомого і нерухомого майна; акцій, облігацій та інших цінних паперів; будь-яких прав інтелектуальної власності, що має вартість (авторські права, торговий знак, фірмове найменування), права на господарську діяльність (видобування та експлуатацію природних копалин).

У статті 3 Закону України "Про режим іноземного інвестування" зафіксовано форми, у яких можуть здійснюватися іноземні інвестиції. Іноземні інвестори мають право здійснювати інвестиції, зокрема у таких формах:

– участь на паях іноземних інвесторів у підприємствах України;
– придбання діючих підприємств;
– створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам;
– придбання рухомого і нерухомого майна.

Іноземні інвестиції в більшості випадків спрямовуються в приймаючі країни двома шляхами: організації нових підприємств і купівлі або поглинанні вже діючих підприємств.

Основними мотивами придбання частки в діючому підприємстві є: (а) труднощі передачі деяких ресурсів іноземному підприємству; (б) придбання цих ресурсів на місце нових підприємств. Перевагами придбання частки у діючому підприємстві є: відсутність проблем характерних для пускового періоду нових підприємств; легша фінансова ситуація, простіше отримання доступу до місцевого капіталу;

збереження попереднього обсягу виробничих потужностей на ринку (при цьому іноземний інвестор не несе великих витрат, пов'язаних з неефективною роботою в період пуску). Але на практиці потенціальний інвестор не завжди може реалізувати ці мотиви. Недоліками у процесі придбання частки у діючому підприємстві і проблемами інвесторів при придбанні запропонованих для продажу фірм є: низька кваліфікація персоналу і складні трудові відносини, які важко змінити; погана репутація торгових марок, неефективні виробничі потужності; невигідне місцезнаходження відносно майбутніх потенціальних ринків.

У більшості випадків фірми можуть приймати рішення про будівництво нового підприємства, якщо для придбання немає належної фірми, купівля фірми створює серйозні проблеми, або придбання важко фінансується.

Іноземні інвестори можуть вкладати інвестиції в основний капітал, обіговий капітал та у фінансові інструменти, наприклад, в акції вітчизняних підприємств через депозитарні розписки (тобто, це реальні і фінансові інвестиції).

Основний капітал являє собою основні засоби і довгострокові зобов'язання. Інвестиції в основний капітал включають: 1) придбання (виготовлення) нового обладнання, у т. ч. витрати на доставку і установку; 2) модернізацію обладнання; 3) будівництво і реконструкцію; 4) технологічні лінії, установки. Вартість основних засобів погашається шляхом нарахування зносу (амортизації).

Обіговий капітал являє собою частину активів підприємства, яка повністю переносить вартість на новостворену продукцію і повертається у грошовій формі в кінці кожного виробничого процесу; використовується для створення і використання обігових виробничих фондів (предмети праці) і фондів обігу (готова продукція, грошові кошти).

Обіговий капітал формується з грошових коштів, цінних паперів, що легко реалізуються, незавершеного виробництва, матеріалів, комплектуючих виробів, витрат майбутніх періодів.

Структура обігового капіталу являє собою питому вагу вартості окремих елементів обігового капіталу в загальній вартості. Управління обіговим капіталом як основна функція визначає організацію обігового капіталу, яка включає: визначення складу і структури обігового капіталу, встановлення потреби підприємства в обіговому капіталі, визначення джерел формування обігового капіталу.

Обіговий капітал класифікують:

1) за місцем у процесі відтворення: обігові кошти у сфері виробництва і у сфері обігу;

2) за ступенем планування: нормовані і ненормовані (відвантажена продукція, заборгованість). Метою нормування є визначення раціонального розміру обігового капіталу, який вилучається зі сфери обігу у сферу виробництва;

3) за джерелами формування обігових коштів: власний, залучений, позичковий капітал;

4) за причетністю до виробничого циклу: постійний, змінний.

Інвестиції в обіговий капітал передбачають: нові і додаткові запаси основних і допоміжних матеріалів, нові і додаткові запаси готової продукції, збільшення рахунків дебіторів.

Структура і обсяг обігового капіталу значною мірою залежить від виробничої діяльності підприємства. Важливим показником ефективності фінансово-господарської діяльності є ліквідність обігових засобів (швидке погашення кредиторської заборгованості, перетворення оборотних активів в грошові кошти). У переробній промисловості більша питома вага сировини, напівфабрикатів, у видобувній промисловості — витрати майбутніх періодів.

Іноземні інвестори можуть вкладати свій капітал й у цінні папери. Цінні папери — це грошові документи, які свідчать про право на володіння часткою капіталу або про відносини позики; визначають взаємовідносини між організацією, яка випустила цінні папери, та їх власником; передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивідендів або процентів; надають можливість передачі грошових та інших прав на ці документи іншим особам.

Якщо іноземні інвестори мають бажання вкласти свій капітал у такий вид цінних паперів, як акції вітчизняних підприємств, то вони здійснюють інвестиції на міжнародних ринках цінних паперів через депозитарні розписки. Депозитарні розписки бувають американські (АДР) і глобальні (ГДР).

Американські депозитарні розписки — це сертифікати, що виступають субститутами цінних паперів, випущених депозитарієм-агентом, який є резидентом тієї країни, в якій випускаються розписки. АДР деноміновані у грошовій одиниці США та випущені в обіг на вторинному ринку США.

Випуск АДР надає значні переваги емітенту, який не є резидентом США. Так, наприклад, АДР країні в цілому, вітчизняним підприємствам, тобто емітентам з інших країн, дають можливість:

– отримувати значні обсяги фінансових інвестицій на фондовому ринку США з високим інвестиційним потенціалом;
– скористатися перевагами високоефективного фондового ринку (вищої інформаційної ефективності та ліквідності, нижчого ризику та рівня видатків);
– обійти законодавчі та економічні перешкоди, що обмежують доступ до зарубіжних інвестиційних ринків.

Для інституційних та індивідуальних інвесторів США АДР, а для європейських інвесторів ГДР дають можливість:

– здійснювати інвестування поза межами США, Європи в економіку з вищими відсотковими ставками;
– володіти майном та корпоративними правами поза США;
– отримувати деноміновані дивіденди у власній національній валюті;
– уникнути незручностей, пов'язаних з прямим інвестуванням в економіку інших країн (порівняно нижчої інформаційної ефективності та ліквідності, вищих трансакційних видатків);
– уникнути додаткових законодавчих проблем, пов'язаних з володінням майном за кордоном.

Загалом іноземним інвесторам, за законодавством України, надаються такі гарантії:

1. У випадку зміни законодавства щодо іноземних інвестицій протягом 10 років на вимогу іноземних інвесторів застосовується закон, діючий на момент реєстрації інвестора.

2. Іноземні інвестиції не підлягають націоналізації.

3. Іноземні інвестори мають право на компенсацію збитків, які погашаються на підставі поточних ринкових цін. При цьому виплачується компенсація у тій валюті, в якій здійснювалась інвестиція. Кошти виплачуються з державного бюджету та інших джерел.

4. На випадок припинення інвестиційної діяльності інвестор має право на повернення не пізніше ніж через 2 місяці своїх інвестицій і доходу в грошовій або товарній формі за реальною вартістю.

5. Гарантується можливість реінвестування прибутку.

6. Для збереження прибутків іноземні інвестори можуть мати поточні рахунки в банках України.

Для іноземних інвесторів встановлено національний режим інвестиційної діяльності, тобто їх наділяють правами і обов'язками в обсязі не меншому, ніж суб'єктів України.

7.2. Надходження іноземних інвестицій в Україну

Іноземні ресурси в зовнішньоекономічній діяльності можуть бути отримані через міжнародні торговельно-економічні зв'язки, іноземні інвестиції, міжнародну технічну допомогу та зарубіжні кредити. Саме іноземні інвестиції є одними з можливих джерел одержання Україною зовнішніх фінансових ресурсів для стабілізації економіки, поліпшення умов діяльності вітчизняних підприємств та виходу із кризового стану.

Залучення іноземних інвестицій в українську економіку має стратегічний і тактичний інтереси з боку як України, так і іноземних інвесторів.

Стратегічний, довгостроковий інтерес України та інтерес іноземних інвесторів у цілому збігаються, бо полягають у якнайшвидшому входженні нашої країни в світове господарство без значних соціальних потрясінь, що можуть призвести до революційного спалаху і кроку назад у напрямі до командно-адміністративної системи.

Щодо тактичних, короткострокових інтересів України та іноземних інвесторів, то вони можуть як збігатися, так і бути протилежними. Останні виявляються передусім у розбіжності інтересів сторін як товаровиробників, що конкурують за збут продукції і одержання прибутку.

В іноземних інвестиціях мають потребу практично всі галузі економіки: металургічна, хімічна, нафтохімічна, машинобудівна тощо. Однак реальна пропозиція фінансових ресурсів значно відстає від потреб. Порівняно з країнами Східної Європи обсяг іноземних інвестицій, які надходять в економіку України, менший у 3–7 разів. Тож якою мірою може бути задоволений попит українського підприємця? За офіційними даними, обсяг прямих іноземних інвестицій в Україні на 01.07.05 становив 9061,4 млн дол. США. А потреба в іноземних інвестиціях, за різними даними, приблизно становила

50 млрд дол. США, що означає великий розрив між попитом на інвестиції та їх реальною пропозицією.

Таке становище спричинено, по-перше, слабкістю відповідної законодавчої бази. Іноземні інвестори не поспішають робити капіталовкладення в українську промисловість саме через нестабільність національного законодавства України. Крім того, внутрішня інвестиційна активність у нашій країні паралізована, у тому числі й через політичну ситуацію. За відсутності потоків національних капіталовкладень, навіть податкові пільги іноземному капіталу не в змозі стимулювати нарощування обсягів останнього.

По-друге, високий ступінь ризику капіталовкладень в українську економіку. За оцінками Європейського центру досліджень, ризик інвестування в Україні становить 80 %. Якщо норма прибутку на капітал, вкладений у будівництво заводу в Західній Європі, становить близько 40 % і капітал окуповується протягом 6 років, то в Україні ці показники становлять відповідно 21 % та 11 років.

По-третє, відсутність в Україні якісних і перспективних інвестиційних проектів. Всі проекти, що розглядаються іноземними інвесторами, оцінюються за давно розробленою методикою. Для налагодження взаємовигідних ділових зв'язків з іноземними партнерами необхідна наявність добре розробленого бізнес-плану, складеного за визначеними стандартами і встановленими формами, викладеного мовою розрахунків і термінів, які прийняті в західному діловому світі. Без такого документа результативні переговори із західними партнерами стають неможливими.

Практично відсутні механізм державного регулювання відтворювальних процесів і чітка інвестиційна політика держави, яка повинна будуватися відповідно до пріоритетних структурних перебудов виробничого комплексу. Капітальні вкладення на реконструкцію і технічне переозброєння діючого виробництва необхідно робити за рахунок фондів, що формуються на підприємствах з власних коштів: амортизаційних відрахувань, прибутку, виручки від реалізації майна, коштів інноваційного фонду виробництва.

Потенційний важіль використання та концентрації внутрішніх фінансових ресурсів для нагромадження інвестиційних коштів на сьогодні фактично втрачений і невідомо скільки часу і за допомогою яких факторів він може бути відновлений.

Водночас державна політика повинна передбачити активну систематичну підтримку національної економіки. Для цього необхідно створити такі сприятливі умови, за яких національна економіка була б привабливим об'єктом для інвестування капіталів.

Динаміка іноземного інвестування в економіку України визначається насамперед такими факторами, як внутрішня політична стабільність, характер і темпи здійснення ринкових реформ, стабільність економічного законодавства, гарантії недоторканності приватної власності та закордонних вкладень, сприятливі зовнішньоекономічні умови тощо.

Проблема залучення іноземних інвестицій, яка існує сьогодні, постає перед нами як проблема подвійного характеру. З одного боку, залучення іноземних коштів є необхідною умовою розвитку економіки на сучасному етапі, а з іншого — іноземні інвестиції формують зовнішній борг країни і нераціональне використання їх призведе до поглиблення боргової кризи.

Постановою Кабінету Міністрів України від 2 серпня 2005 р. № 666 утворено Український центр сприяння іноземному інвестуванню (див.: Офіційний вісник України, 2006, № 1–2). Як вже зазначалося, для іноземних інвесторів на території України встановлюється національний режим інвестиційної та іншої господарської діяльності. В окремих випадках, зокрема за умов здійснення інвестиційних проектів із залученням іноземних інвестицій, що реалізуються відповідно до державних програм розвитку пріоритетних галузей економіки, може встановлюватись пільговий режим інвестиційної діяльності.

Загалом вибір місця інвестування в приймаючій країні визначається на основі врахування таких параметрів, як розмір ринку, забезпеченість факторами виробництва, витрати, ступінь розвинутості інфраструктури, торговельна політика, конкуренція, режим в'їзду та виїзду, власність, зайнятість тощо. Інвестор обирає місце здійснення капіталовкладень також з урахуванням характеру відповідної технології, стратегії фірми та власних уявлень про ступінь ризику та можливих прибутків.

Отже, головною рушійною силою іноземного інвестування є вартісний фактор. Його вміле використання зумовлює значну вигідність вкладання коштів для країни вкладання капіталу. Прикладом може бути політика Китаю у сфері залучення іноземних інвестицій, яка відрізняється вдалим використанням різниці у вартості землі порівняно з сусідніми країнами.

Серед причин, які заважають залученню іноземних інвестицій в економіку України, слід навести такі:

– суперечливість та невідповідність в нормативних документах, які регулюють інвестиційну діяльність;
– недостатня інформованість іноземних інвесторів про стан і перспективи розвитку економіки України (у деяких країнах немає навіть чіткого уявлення про Україну як про суверенну державу). Отже, необхідна достовірніша та об'єктивніша інформація про нашу країну на загальносвітовому рівні;
– як правило, іноземні інвестори розраховують на повернення своїх вкладень через кілька років (деякі фахівці вважають 5 років) при середньорічній прибутковості 38 %.

Таким чином, з огляду на недосконалість правового та економічного простору, через відсутність певних професійних знань привабливість вкладення іноземних інвестицій в українську економіку оцінюється іноземним інвестором дуже низько. Зростання припливу капіталовкладень можна очікувати за умови створення стабільного законодавства, раціональної системи оподаткування в ринковому конкурентному середовищі.

Широке залучення іноземних інвестицій в економіку повинно здійснюватися на основі цільових інвестиційних програм. Такі програми мусять бути складовою загальнонаціональної програми з відновлення економіки. Як свідчить досвід останніх років, основними питаннями мають бути:

– визначення й оформлення гнучкої системи національних пріоритетів у процесі залучення іноземних інвестицій;

– створення в країні сприятливого інвестиційного клімату і ефективної системи прийому іноземних інвестицій;

– розробка підходів до визначення ступеня участі іноземних інвесторів у стабілізації та розвитку окремих галузей і територій.

Однією з причин нерівноваги ринку інвестиційних ресурсів є недостатня кількість якісних і перспективних інвестиційних проектів. При вкладанні коштів у підприємства інвестори насамперед хочуть отримати прибуток і тому не виявляють бажання інвестувати загальні програми розвитку підприємства (такі, наприклад, як його реконструкція). Інвестор прагне до фінансування конкретних перспективних програм і розраховує отримати бізнес-план інвестиційного проекту, в якому викладено всі розрахунки по проекту і до-

ведено його перспективність. Багато перспективних проектів не виносяться на розгляд тільки через те, що у оферента відсутні кошти на складання проекту — профілю та на підготовку ілюстративного матеріалу.

Таким чином, Україна поки що не створила політичних, економічних та організаційних умов для залучення серйозного й ефективного зовнішнього капіталу у потрібних обсягах і формах.

Акцент у цьому аспекті може бути зроблений лише на обґрунтованому й ефективному використанні тих незначних обсягів, що все ж надходитимуть. З огляду на це, пріоритетні напрями та галузі для іноземного інвестування слід розглядати і стимулювати в світлі потреб соціально-економічного й технологічного розвитку, маючи на меті створення розвиненого національного виробництва та експортного потенціалу, які належать до основних каналів валютних надходжень.

30 грудня 2005 р. Президент України В. Ющенко підписав Указ "Про утворення державного агентства України з інвестицій та інновацій" № 1873/2005. Указом затверджено "Положення про Державне агентство України з інвестицій та інновацій". Зазначене агентство є центральним органом виконавчої влади зі спеціальним статусом. На агентство покладено організаційне, інформаційне, правове та інше забезпечення діяльності Національної ради України з інвестицій та інновацій. Голова Держінвестицій України за посадою є секретарем Національної Ради (див.: Офіційний вісник України, 2006, № 1–2).

Основними завданнями Держінвестицій є:

– участь у формуванні та забезпеченні реалізації державної інвестиційної та інноваційної політики;
– координація роботи центральних органів виконавчої влади у сфері інвестиційної діяльності.

Указ є черговою спробою поліпшити інвестиційну ситуацію в Україні.

Найбільш привабливими сферами для іноземних інвестицій, за статистичними даними, є на 01.07.05 (у % від загального обсягу): оптова торгівля і посередництво у торгівлі — 15; харчова промисловість — 15; машинобудування — 9; транспорт і зв'язок — 8; фінансова діяльність — 7, операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам — 5, металургія та обробленя металу — 5, хімічна та нафтохімічна промисловість — 5, інші — 31 (рис. 5).

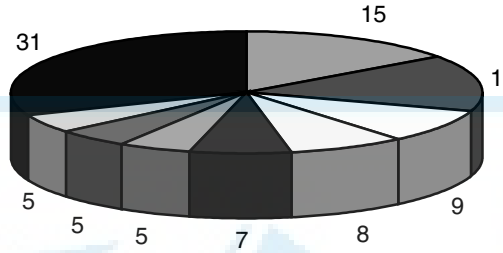


Рис. 5. **Розподілення іноземних інвестицій між галузями економіки**

Найбільш привабливими регіонами у залученні іноземних інвестицій на 01.07.05 є м. Київ — 20,3 %, де обсяг іноземних інвестицій різко відрізняється від інших регіонів, Донецька область — 11,1 %, Дніпропетровська — 8,4 %, Харківська — 7,1 %, Луганська і Одеська — по 5,1 %, Львівська — 5 %, інші — 37,9 %. На територіальне розміщення інвестицій вплинули: географічне положення, структура господарського комплексу, рівень зв'язку із зарубіжними партнерами.

Прямі іноземні інвестиції в Україну на 01.07.05 надходили з Кіпру, США, Великобританії, Віргінських островів, Нідерландів, Німеччини тощо (табл. 11). З країн Європейського Союзу іноземні інвестиції на 01.07.05 переважно надходили з Австрії, Бельгії, Греції, Данії, Естонії, Ірландії (табл. 12).

Таблиця 11

Прямі іноземні інвестиції в Україну
(станом на 01.07.05)

Країна	Обсяг іноземних інвестицій (млн дол.)	У % до підсумку
Всього	9061,4	100,0
Кіпр	1272,1	14,0
США	1218,8	13,5
Велика Британія	948,4	10,5
Віргінські острови	689,2	7,6
Нідерланди	594,3	6,6
Німеччина	568,8	6,3
Російська Федерація	546,0	6,0
Швейцарія	433,3	4,8
Австрія	346,1	3,8
Польща	209,7	2,3
Інші країни	2234,7	24,6

Таблиця 12

Прямі іноземні інвестиції в Україну з країн ЄС
(станом на 01.07.05)

Країна	Обсяг іноземних інвестицій (тис. дол.)	У % до підсумку
Всього	4967876,8	100,0
Кіпр	1272071,9	25,6
Велика Британія	948377,8	19,1
Нідерланди	594252,2	11,9
Німеччина	568843,9	11,4
Австрія	346141,1	7,0
Польща	209703,9	4,2
Угорщина	194023,7	3,9
Швеція	120956,7	2,4
Італія	112120,2	2,2
Данія	109478,2	2,2
Франція	79252,4	1,6
Інші країни ЄС	533611,5	8,5

Кожен з іноземних інвесторів знайшов в Україні пріоритетну для себе сферу вкладення капіталу. Так, у машинобудування та металообробку найбільші капітали спрямовували інвестори з США, Німеччини та Англії. Нідерландські інвестори переважно інвестували в харчову промисловість, швейцарські — в хімічну промисловість та внутрішню торгівлю.

Для більшості іноземних інвесторів Україна є країною з несприятливим інвестиційним полем, хоча вона має висококваліфіковану і дешеву робочу силу, багаті природні ресурси, вигідне географічне положення, місткий внутрішній ринок практично всіх товарів широкого вжитку.

Прямі іноземні інвестиції з України в економіку країн світу, в країни ЄС на 01.07.05 подані відповідно в табл. 13 і 14.

Україна не лише не отримує іноземний капітал у такому обсязі, що задовольнив би її потреби, а й те, що вона має, недостатньо відповідає її національним інтересам. Держава поки що не може забезпечити надходження іноземних інвестицій саме до тих галузей економіки, які є пріоритетними, як не може вона дати гарантій та створити сприятливі умови для іноземного інвестора. Потрібна цілеспрямована і системна державна політика, яка розглядала б іноземні інвестиції як

один з інструментів структурної перебудови народного господарства, ефективне використання якого неможливе без державного стимулювання вітчизняного інвестування.

Таблиця 13

Прямі іноземні інвестиції з України в економіку країн світу

Країна	Обсяг іноземних інвестицій (млн дол.)	У % до підсумку
Всього	211,5	100,0
Російська Федерація	99,7	47,1
Панама	18,9	9,0
Польща	18,8	8,9
В'єтнам	15,9	7,5
Велика Британія	13,9	6,6
Іспанія	13,8	6,5
США	5,6	2,6
Гонконг	5,4	2,6
Швейцарія	4,1	2,0
Австрія	2,2	1,1
Грузія	2,2	1,0
Кіпр	2,0	1,0
Інші країни	9,0	4,1

Таблиця 14

Прямі іноземні інвестиції з України в країни ЄС

Країна	Обсяг іноземних інвестицій (тис. дол.)	У % до підсумку
Всього	54716,4	100,0
Польща	18765,2	34,3
Велика Британія	13878,6	25,4
Іспанія	13834,6	25,3
Австрія	2232,9	4,1
Кіпр	2009,2	3,7
Греція	1569,8	2,9
Естонія	1100,0	2,0
Литва	407,9	0,7
Німеччина	372,2	0,6
Інші країни ЄС	546,0	1,0

Динаміку іноземних інвестицій можна простежувати, наприклад, за офіційним "Статистичним щорічником" (див. підрозділ 1.6 цієї книги), а також на сайті www.ukrstat.gov.ua

7.3. Інвестиційне співробітництво. Підприємства з іноземними інвестиціями

Власне інвестиційне співробітництво можна тлумачити по-різному, зокрема, як вид міжнародних економічних відносин, що включають три типи інвестицій:

1) реальні інвестиції (довгострокові вкладення коштів у галузі матеріального виробництва), серед яких окремо виділяються прямі інвестиції;
2) фінансові інвестиції (портфельні, що охоплюють міжнародну кредитно-фінансову діяльність, включаючи операції з цінними паперами);
3) інтелектуальні (підготовка курсів, передавання досвіду, ліцензії, ноу-хау, спільні наукові розробки).

У сучасних умовах економічні відносини переростають традиційні рамки зовнішньоторговельних операцій і характеризуються появою нових форм співробітництва, що дають можливість повніше використовувати міжнародний поділ праці. До них належать і підприємства з іноземними інвестиціями, що включають у себе поняття *спільні підприємства,* де частки статутного капіталу належать різним партнерам.

Термін "спільні підприємства" виник за аналогією з англійським "joint venture", яким позначався цей тип підприємств на Заході. За даними вчених, це позначення виникло у Великобританії для визначення об'єднань "Мерчант Венчерс", "Джентлмен Едвенчерс", що займалися торгівлею в XVI і XVII ст. "Едвенчерс" (adventures) — це об'єднання, сфера діяльності якого поширювалася на спільну закупівлю й обіг товарів із їх перепродажем і поділом ризиків серед партнерів. Так, згодом виникли "joint stock companies", які у свою чергу дали поштовх виникненню "incorporated joint stock companies".

Перші спільні підприємства одержали поширення у сфері обігу. За даними вчених, до 1959 р. близько 1000 американських корпорацій створили 345 спільних підприємств. Якщо спочатку такі підприємства виникали для здійснення великомасштабних проектів у галузях видобувної промисловості і будівництві, то починаючи з 60-х років спостерігається процес інтенсивного створення спільних підприємств у галузях обробної промисловості. Так, за період із 1960 по 1969 р. 1130 американських фірм створили 520 спільних підприємств переважно в галузях обробної промисловості.

У спеціальній економічній і юридичній літературі поширені різноманітні терміни: "спільні підприємства", "змішані підприємства", "спільні компанії", "підприємства за участю іноземного капіталу" тощо.

Розглядаючи спільне підприємництво, слід враховувати різні підходи. Конкретний сенс, який вкладається в термін "спільне підприємництво", може варіюватися залежно від підходів до проблеми, господарських цілей, які ставлять його засновники та учасники. Учасники спільного підприємництва можуть мати різні завдання: виконувати тільки обмежений перелік робіт або формулювати спільні, єдині цілі комерційної діяльності, відігравати активну участь у ньому (відповідаючи за менеджмент та за весь або певний спектр питань функціонування підприємства) або мати відносно пасивну роль (беручи тільки фінансові зобов'язання). Разом з тим потрібно розуміти і відому умовність термінів "спільне підприємництво" та "спільне підприємство". У загальнішому термінологічному трактуванні ними можуть бути позначені будь-які підприємства, підприємницькі проекти, які засновуються на базі об'єднання майна різних власників, тобто такі, що передбачають змішану форму власності. Іншими словами, у принциповому плані під спільним підприємництвом можна розуміти специфічну форму об'єднання виробничих потужностей, капіталів як господарських суб'єктів, що мають як різну національну належність, так і однонаціональних.

Важливим є розгляд спільних підприємств не тільки у співвідношенні з поняттям "міжнародна кооперація", а й з позиції функціонального аналізу його виникнення. Мова йде про інвестиційне співробітництво і місце спільних підприємств у системі іноземних інвестицій як початку виникнення і розвитку спільних підприємств. Визначення місця спільних підприємств у системі іноземних інвестицій дає схема, наведена далі.

Спільні підприємства — це такі господарські структури, які утворюються різнонаціональними засновниками та характеризуються наявністю спільного майна, спільним управлінням та спільним розподілом прибутку та ризику.

Для учасника спільного підприємства — експортера капіталу для створення такої організації типовими є такі цілі:

– вихід на ще не освоєні ринки, збільшення прибутку шляхом зростання продажу продукції новим покупцям;
– краще забезпечення надійного і довготривалого доступу до джерел сировини;
– розширення діючих виробничих потужностей;
– зниження собівартості продукції, підвищення ефективності шляхом раціоналізації і тим самим зниження витрат у рамках виникнення й існування більшої за розміром (об'єднаної) економічної одиниці;
– економія часу і капітальних витрат завдяки можливості купити вже існуючі і діючі потужності;
– перспективне придбання привабливого об'єкта;
– використання збутової мережі партнера;
– загальне поліпшення умов ринкової роботи.

Для сторони, що імпортує капітал через створення спільних підприємств, важливими є такі цілі:

– отримання валютних ресурсів;

– підвищення ефективності господарювання внаслідок кращого забезпечення наявних, відносно надлишкових факторів виробництва, капіталу та технології;
– заощадження ресурсів на проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), англ. мовою — R&D (research and development);
– доступ до прогресивніших методів менеджменту і маркетингу.

Спільними мотивами участі в спільному підприємстві і для інвесторів, і для реципієнтів капіталу є такі цілі: скорочення обсягів капітальних витрат і ризиків під час створення спільних виробничих потужностей; економія на масштабах та підвищення завдяки цьому ефективності виробництва; зниження ризиків у господарській діяльності завдяки його поділу між кількома партнерами; підвищення конкурентоздатності.

Існують такі види спільних підприємств: створені приватними фірмами; створені державними підприємствами; створені приватними і державними підприємствами; створені державними органами; створені іноземними компаніями в третій країні.

Оскільки спільні підприємства мають корпоративну природу, то з погляду їх походження можна виділити такі організаційно-інституційні шляхи:
– купівля зарубіжним інвестором частки власності діючого підприємства, пакету його акцій;
– створення зацікавленими сторонами-засновниками нової підприємницької організації;
– виділення частини виробничих потужностей зі складу великого концерну, об'єднання, підприємства, а також кардинальна технологічна реконструкція і організаційно-структурна перебудова тих або інших господарських формувань з утворенням нової самостійної підприємницької одиниці за участі різнонаціональних капіталів.

У міжнародній практиці відомі такі типи спільних підприємств, які пов'язані з рухом інвестиційного капіталу:
– акціонерне товариство (підприємство, капітал якого складається з внесків акціонерів);
– товариство з обмеженою відповідальністю (об'єднання осіб, які беруть участь у діяльності фірми, причому відповідальність кожного з учасників за зобов'язанням цієї фірми обмежується його внеском до статутного фонду підприємства);

– командитне товариство (різновид господарської організації у сфері виробництва та торгівлі, учасники якої поділяються на таких, що беруть на себе ризик щодо діяльності підприємства усім своїм майном, як правило, йдеться про одного такого учасника, та командитистів, або вкладників, які відповідають за зобов'язаннями тільки внесеним ними капіталом та отримують відповідну частку прибутку);
– холдинг (акціонерне товариство, яке володіє контрольним пакетом акцій юридично самостійних організацій (банків, підприємств) з метою здійснення контролю над їхніми операціями).

Найбільше спільних підприємств створено між Україною та Росією — близько 13 % від загальної кількості спільних підприємств на території України. Причому саме у формі спільних підприємств було опосередковано близько 72 % загального обсягу прямих інвестицій до України з Росії.

(Додаткову інформацію про іноземні інвестиції читач може дістати з книги О. Ю. Чубукової "Спільне підприємництво", що вийшло у видавництві МАУП 2006 року.)

Запитання для самоконтролю

1. Сутність та класифікація іноземних інвестицій.
2. У чому полягає сутність руху інвестицій?
3. Як можна класифікувати іноземних інвесторів?
4. Які права і гарантії мають іноземні інвестори в Україні і в яких формах здійснюються іноземні інвестиції?
5. У чому полягає особливість вкладення іноземних інвестицій через цінні папери?
6. Особливості залучення іноземних інвестицій в економіку України.
7. Охарактеризуйте динаміку іноземних інвестицій в економіку України.
8. Що таке спільні підприємства?

РИЗИКИ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇХ СТРАХУВАННЯ

- Ознаки, види і причини виникнення ризику. Методи зменшення ризику.
- Страхування ризиків при здійсненні міжнародних розрахункових операцій.
- Страхування в зовнішньоекономічних зв'язках: морське страхування, автострахування, авіаційне страхування.
- Перестрахування та його роль у зовнішньоекономічній діяльності.

8.1. Ознаки, види і причини виникнення ризику. Методи зменшення ризику

Зовнішньоекономічна підприємницька діяльність пов'язана, як правило, з безпекою, яка погрожує різним майновим інтересам учасників. Іншими словами, можна сказати, що зовнішньоекономічна діяльність пов'язана з різного роду ризиками.

Для боротьби з ризиками, тобто з метою зменшення можливих збитків, практично всі великі підприємства мають окремі підрозділи, служби, які розроблюють комплексні програми, спрямовані на мінімізацію можливих збитків. Значна частина ризиків на великих підприємствах, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність — це ризики, пов'язані, перш за все, із зовнішнім ринком. Тому актуальними і доцільними є розробка концепції управління ризиком і створення необхідних організаційно-управлінських структур, які мають стати частиною програми зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Ризик — це можлива небезпека втрат, можливі небезпечні події, які можуть відбутися і в результаті яких виникають збитки, майнова втрата учасників зовнішньоекономічної підприємницької діяльності.

Під ризиком розуміють також:

1) міру очікуваного несприятливого результату (оцінка несприятливого результату);
2) дію, яка може призвести до втрат;
3) ситуацію вибору між альтернативами (коли потрібно обрати якусь одну з дій).

Як економічна категорія, ризик — це подія, внаслідок якої можливим є три результати: негативний (програш, збиток); нульовий; позитивний (виграш, прибуток).

Залежно від результату розрізняють:

– чистий ризик. При чистих ризиках наслідок випадкової події завжди альтернативний: збитки або їх відсутність. У таких випадках можливий лише негативний або нульовий результат;
– спекулятивний ризик. За спекулятивних ризиків можливий не лише негативний або нульовий результат, а також і позитивний. Страхове обслуговування стосується лише чистих ризиків.

Ризик — це ймовірність, яка має певну характерну рису, особливість, яка полягає в тому, що враховує частоту настання події щодо місця та часу, а також величину збитку, а саме величину від'ємного відхилення фактичного результату від очікуваного.

Тому випадкові явища визначаються такими типами ймовірностей:

- математична — обчислюється як відношення кількості ситуацій, за яких настав випадок, до кількості ситуацій, за яких можлива поява такого випадку, за умови, що всі випадки можуть настати з однаковою ймовірністю і вони взаємонезалежні;
- статистична — відносна частота появи випадку певного виду в сукупності всіх можливих випадків;
- експертна — має вимушений характер через брак необхідної математично-статистичної інформації про випадкові події.

Ризики у зовнішньоекономічній діяльності можна класифікувати за різними ознаками. У загальній структурі їх нараховується понад 150 видів.

Наприклад, залежно від того, чи може впливати на ризик підприємство, вони поділяються на такі:

1) залежні від діяльності підприємства (внутрішні):
– організаційно-технологічні, у т. ч. невиконання планових завдань щодо обсягу в установлені терміни; невиконання вимог щодо якості;
– аварії, пожежі;
– страйки, бойкоти, недобросовісність робітників;
– крадіжки на підприємстві;
2) незалежні від діяльності підприємства (зовнішні):
– ризики, пов'язані з кон'юнктурою зовнішнього ринку, у т. ч. валютні ризики; ризики зміни цін; ризик падіння попиту; ризик зростання конкуренції;
– ризики, пов'язані з діяльністю іноземного партнера, у т. ч. ризик неплатежу, банкрутства; ризик непостачання товару і невиконання інших зобов'язань;
– політичні ризики; військові ризики; ризики, пов'язані з державною владою; ризики стихійних явищ.

Що стосується проведення безпосередньо зовнішньоекономічних операцій, то ризики можна класифікувати таким чином:

1) залежно від договірного процесу:
– ризики, пов'язані з умовами контракту — ризики, пов'язані з товаром, його властивостями; ризик умов поставки; ризик вибору валютних умов контракту; ризик розриву контракту;
– зовнішні щодо договору ризики — політичні, макроекономічні, юридичні, кримінальні, маркетингові, інформаційні;

2) залежно від етапу угоди — ризики при митному оформленні, при сертифікації, інвестиційні, комерційні, транспортні;

3) залежно від територіального положення — за кордоном, на кордоні, на власному ринку;

4) залежно від можливості впливу на ризик — керовані підприємством, непрямо керовані, некеровані.

За ризик при здійсненні зовнішньоекономічних операцій можуть відповідати як продавець, так і покупець, залежно від того за яких умов укладений контракт. Так, відповідно до Правил тлумачення комерційних термінів (ІНКОТЕРМС-2000), ризики переходять від продавця до покупця наступним чином (табл. 15).

Таблиця 15

Перехід ризиків від продавця до покупця за правилами ІНКОТЕРМС-2000

Базові умови постачання	Перехід ризику від продавця до покупця
EXW	У належному продавцю приміщенні під час передавання і прийняття товару
FCA	При передаванні товару перевізнику
FAS	При розміщенні товару уздовж борта судна на причалі
FOB	При переході товару через поручні судна
CFR	При переході товару через поручні судна
CIF	При переході товару через поручні судна
CPT	При передаванні товару перевізнику
CIP	При передаванні товару перевізнику
DAF	При передаванні товару у зазначеному пункті і місці на кордоні, але до проходження митниці
DES	При передаванні товару покупцю на борту судна в порту призначення без проходження імпортного митного очищення
DEQ	При передаванні товару покупцю в порту після проходження митного очищення
DDU	При передаванні товару покупцю у вказаному місці в країні — імпортері товарів
DDP	При передаванні товару покупцю у вказаному місці в країні — імпортері товарів

Для ситуацій, які пов'язані з ризиком, характерні такі особливості, як невизначеність результату; наявність альтернатив (варіанти дій, заходів); необхідність вибору однієї з альтернатив; можливість попередньої оцінки наслідків тих чи інших альтернатив.

Причини виникнення ризиків:

– об'єктивна невизначеність майбутнього (науково-технічний прогрес — НТП);
– постійна нестабільність економічних процесів в усіх країнах світу;
– конкурентна боротьба (необхідність зайняти стабільне становище на ринку — впровадження НТП, ризикові рішення);
– об'єктивна неповнота вихідної інформації, недостатність інформації, наявність комерційної таємниці про діяльність суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності;
– вплив глобальних факторів.

Зменшити ризик можна шляхом керування ним. Робота з управління зовнішньоекономічними ризиками повинна включати такі основні напрями:

– аналіз ситуації і визначення можливих ризиків (аналіз);
– оцінка ймовірного збитку і прийняття рішень, спрямованих на його зниження (контроль);
– реалізація прийнятих рішень і контроль за їх виконанням (фінансування).

Аналіз ризику — це комплексний етап, який включає:

- діагностику або ідентифікацію ризиків (аналіз спостережень за виробничою діяльністю, аналіз свідчень працівників, документальний аналіз діяльності фірми тощо);
- оцінювання ризиків кількісними методами (максимальна величина збитку, ймовірне настання події);
- визначення послідовності наступних дій на підставі загальної оцінки ризику в конкретній ситуації.

Контроль здійснюється різними способами:

- уникнення ризику — найефективніший і найважчий, уникнення можливе, коли є альтернативні рішення;
- зменшення ризику — попереджувальна діяльність, потребує значних фінансових витрат на технічні засоби, організаційні заходи;
- обмеження ризику — це коли ризик вже настав;
- розсіювання (поділ) ризику — як диверсифікація портфелю активів, тобто обмін пакетами акцій.

Фінансування здійснюється двома методами: самофінансування і передання ризику іншому суб'єкту згідно з попередньою взаємною домовленістю. Недолік самофінансування — неможливість точного визначення потреби у резервних коштах через недостатню статистичну та розрахункову базу. Ця форма має обмежене застосування, оскільки вимагає високої довіри. Передання (трансфер) ризиків здійснюється у двох формах: ризики передаються під фінансову гарантію іншого суб'єкта; ризики передаються професійним страховикам на підставі договору страхування за відповідну плату. Страховик вирівнює ризики шляхом перерозподілу їх між суб'єктами. Такі ризики повинні відповідати наступним критеріям:

1. Критерій цілковитої випадковості — подія, яка є причиною збитків, — надзвичайна, а величина збитку — непередбачувана;

2. Критерій однозначності — між ризиком і збитками повинен існувати явний причинно-наслідковий зв'язок.
3. Критерій оцінювання у грошових одиницях — потреби, які обслуговують ризик, повинні мати вартісну, грошову оцінку.
4. Критерій незалежності — ризики не повинні бути спеціально створені.
5. Критерій величини — найімовірнішими є настання середніх ризиків.

Усі способи контролю застосовуються одночасно.

Виокремлюють такі методи зменшення можливих збитків, які спричинюють ризики:

1. Страхування, тобто використання різних видів полісів, договорів страхування, які застосовуються в міжнародних торгово-економічних відносинах.
2. Хеджування як метод використання біржових ф'ючерсних контрактів і опціонів.
3. Застосування різних форм і методів розрахунково-кредитних відносин, які зводять до мінімуму ризик неплатежу за поставлені товари (акредитиви, гарантії, завдатки).
4. Аналіз і прогнозування кон'юнктури (попит, пропозиції, ціни) на зовнішньому ринку, планування і своєчасна розробка заходів за рахунок власних і запозичених коштів з метою уникнення збитків.
5. Інші методи.

Страхування є найпоширенішим методом зменшення ризиків. Страхування — це система економічних відносин, яка полягає в утворенні за рахунок підприємств, організацій і населення спеціального фонду коштів для відшкодування збитків у майні, завданих в результаті стихійного лиха та інших несприятливих випадкових явищ. У страхуванні обов'язковою умовою є наявність двох сторін: страхової організації та юридичних і фізичних осіб (які вносять у страхову організацію страхові внески). Характерними рисами страхування є:

– цільове акумулювання коштів, які використовуються тільки на покриття витрат у заздалегідь обумовлених випадках;
– ймовірний характер відносин, оскільки заздалегідь невідомо, коли настане відповідна подія, якою буде її сила і кого зі страхувальників вона стосуватиметься;
– зворотність коштів, оскільки вони призначені для виплати усім страхувальникам у сукупності.

Сукупність розподільчих і перерозподільчих відносин, пов'язаних з уникненням чи відшкодуванням втрат, завданих виробництву та життєвому рівню населення різними надзвичайними подіями, називається страховим захистом. Специфічною ознакою страхового захисту є ознака надзвичайності, яка відображає, з одного боку, наявність певного ризику, тобто можливість виникнення страхового випадку та його руйнівних наслідків, а з іншого — об'єктивну необхідність відшкодування завданих надзвичайних збитків від вказаних наслідків випадкових дій.

Страхування зовнішньоекономічного ризику — це комплекс видів страхування, які забезпечують захист інтересів вітчизняних та іноземних учасників різних форм міжнародної співпраці. Страхування зовнішньоекономічного ризику включає страхування експортно-імпортних вантажів, засобів транспорту, які перевозять вантажі (судна, літаки, автомашини), страхування будівельно-монтажних ризиків, експортних кредитів, міжнародних торговельно-промислових та інших виставок, які створюються спільно з іноземними фірмами, тощо. Такі страхові операції здійснюються у вільно конвертованій та національній валюті. У більшості видів страхування укладення таких договорів є добровільним. Залежно від змісту відповідних контрактів витрати на страхування може нести будь-яка зі сторін.

Чільне місце у законодавчих і підзаконних актах у сфері страхування посідає Закон України "Про страхування" від 07.09.96 № 85/96-ВР (Відомості Верховної Ради України, 1996, № 18).

8.2. Страхування ризиків при здійсненні міжнародних розрахункових операцій

При здійсненні розрахункових операцій у зовнішньоекономічній діяльності ризики можна поділити на кредитні, фінансові, валютні.

Кредитний ризик — це ризик несплати позичальником основного боргу і відсотків, які належать кредитору.

Захист кредитного ризику, залежно від його різновиду, здійснюється такими способами:

– якщо це внутрішні ризики, то застосовуються такі методи, як лімітування (згідно з нормативними активами), створення резервів, гарантія, застава, страхування, розподіл ризику;
– якщо це зовнішні ризики, то застосовуються такі методи, як вибір видів і режимів здійснення операцій, лімітування, дивер-

сифікація кредитного портфелю (щодо термінів, позичальників, забезпечення, ставок відсотків та способів їх нарахування), створення резервів, здобуття додаткової інформації, моніторинг та контроль ризику.

Суть страхування кредитного ризику полягає у його зменшенні чи ліквідації. Об'єктами такого ризику є: комерційні кредити, надані покупцеві; банківські позики; зобов'язання за кредитом; довгострокові інвестиції тощо.

Існують такі види кредитного страхування: делькредерне страхування, гарантійне (заставне страхування).

Делькредере — угода, яка передбачає, що комісіонер за додаткову винагороду (плата за взяття ризику комісійної операції) гарантує комітентові, що вексель на проданий у кредит товар буде викуплений у визначений термін.

Сутність гарантійного страхування полягає в тому, що страховик за отриманої невисокої страхової премії бере на себе (замість боржника) роль гаранта оплати його повної заборгованості у визначених термінах на користь застрахованого цієї гарантії (бенефіціанта).

Існують такі форми страхування кредитів (у порядку їх значущості):

1. Страхування товарних кредитів — це операція делькредерного типу, передбачає відшкодування втрат, які настали внаслідок невиконання короткострокових кредитних вимог з товарного постачання та надання послуг. Понад 80 % світової торгівлі здійснюється наданням кредитів.

2. Страхування кредитів під інвестиції — здійснюється на базі операції з придбання інвестиційних засобів за рахунок наданих постачальниками кредитів. Кредити надаються як в товарній (кредитори — виробники), так і в грошовій формі (кредитори — кредитні установи). Виокремлюють лізинговий кредит.

3. Страхування кредитів, виданих під заставу, — здійснюється тоді, коли позичальник забезпечує повернення кредиту переданим у заставу належним йому нерухомим чи рухомим майном.

Різновидом страхування кредитного ризику є страхування експортних кредитів (страхування валютного ризику, страхування витрат на входження експортера на новий ринок, страхування від інфляції) — страхування від ризику несплати іноземними фірмами за експортними боргами.

Ризики при страхуванні експортних кредитів поділяються на дві групи: 1) суто комерційний чи економічний ризик (банкрутство при-

ватного покупця, відмова від платежу чи прийняття товару, несплата боргу в обумовлений термін); 2) об'єднує різновиди політичного ризику (військові дії, заборона платежів за кордон, конфіскація). У промислово розвинених країнах є компанії, які страхують кредитний ризик.

Принципи експортного кредитування:

1. Страхування кредиту повинно передувати появі конкретного ризику.
2. Не може бути застрахований вже відправлений товар (головним є факт підписання контракту, де встановлюються комерційні і кредитні умови).
3. Страхування кредиту повинно або передувати встановленню умов відчуження товару і його фактичному відчуженню, або супроводжувати його.

Страхування фінансових ризиків охоплює усі види страхового захисту тих ризиків, які виявляються в будь-якій сфері визначених фінансових відносин або безпосередньо спричинюють фінансові втрати. Серед більш ніж 10 ризиків, об'єднаних у фінансову групу, найбільш загрозливим є ризик втрат прибутку. База такого виду страхування — страхування від вогню.

Страхова відповідальність при страхуванні від втрат прибутку охоплює такі види збитків:

- витрати, які мають постійний характер і є необхідними навіть протягом перерви, що виникла у виробничому процесі;
- збільшення витрат на виробництво, а також додаткових витрат, спрямованих на стримування спаду виробництва в умовах, які склалися після страхового випадку;
- втрата прибутку, що обчислюється за спеціальною методикою.

Валютний ризик — це ризик, пов'язаний зі зміною реальної вартості платежу, вираженого в іноземній валюті, у зв'язку з коливанням курсу.

Валютний ризик — ризик, який виникає при експортно-імпортних операціях і при реалізації товарів у кредит у зв'язку зі змінами курсу іноземної валюти по відношенню до національної або з падінням її купівельної спроможності внаслідок підвищення експортно-імпортних цін (погіршення умов торгівлі) в період між підписанням торгової угоди і платежу по ній. Валютний ризик пов'язаний зі змінами реальної вартості грошового зобов'язання за визначений період часу.

Валютні ризики поділяються на курсові ризики, які пов'язані з втратами при коливаннях валютних курсів, та інфляційні ризики, обумовлені знеціненням валют в результаті інфляції.

Існують такі способи страхування валютних ризиків:

1. Шляхом внесення в умови зовнішньоторговельного контракту захисних застережень.

2. Здійснення банком або іншою кредитно-фінансовою установою операцій з метою страхування — хеджування — зміни курсу валют ціни по відношенню до курсу валют розрахунків.

У міжнародному приватному праві виокремлюють такі види захисних застережень:

1. Золоте застереження — являє собою включену в контракт умову, згідно з якою платіж повинен бути виконаний або прямо визначеною кількістю золота (у зливках, монетах), або у визначеній валюті в золотому обчисленні (виходячи з золотого вмісту цієї валюти, яка вказана в контракті; таке застереження нині зустрічається рідко, оскільки більшість країн світу належить до Ямайської валютної системи, яка не передбачає фіксацію золотого вмісту валюти).

Розрізняють три види золотих застережень — золотозливкове, золотомонетне, золотовалютне.

Золотозливкове — не використовується при укладенні міжнародних комерційних контрактів між юридичними і фізичними особами через відсутність вільного обігу золота на внутрішніх валютних ринках, але може застосовуватися в угодах міжурядового характеру.

Золотомонетне застереження — прирівнює ціну товару до визначеної кількості золотих монет, ваги, проби, в яких здійснюється платіж.

Золотовалютне застереження — найпоширеніший вид золотого застереження, включає в контракт умову, згідно з якою ціна товару виражається у певній валюті, прирівняній до золота певної кількості і проби.

У сучасних міжнародних торгових відносинах застосування золотих застережень звузилося через поширення інших видів застережень.

2. Валютне застереження — являє собою включену в міжнародний комерційний контракт умову, відповідно до якої сума платежу змінюється пропорційно зміні курсу валюти платежу щодо курсу валюти застереження.

Валютні застереження бувають односторонніми — діють в інтересах однієї сторони або двосторонніми, коли перегляд суми платежу відбувається як при підвищенні курсу валюти, так і при його зниженні. Прикладом двосторонніх валютних обмежень є ціна контракту в декількох валютах.

Коли ціна товару встановлюється в одній валюті, то застосовуються такі види валютних застережень: прямі, непрямі, мультивалютні. Ці застереження можуть мати як двосторонній, так і односторонній характер. Пряме валютне застереження застосовується, коли валюта ціни і валюта платежу збігаються, але сума платежу, обумовлена у контракті, ставиться залежно від зміни курсу валюти платежу по відношенню до іншої, більш стабільної валюти, так званої валюти застереження.

Непряме валютне обмеження застосовується у тих випадках, коли ціна товару зафіксована в одній валюті, а платіж передбачається в іншій (зазвичай у національній). Прямі і непрямі валютні застереження — не є високоефективними, особливо в умовах постійного коливання валютних курсів на фінансових ринках.

Так з'явилися мультивалютні застереження — їх дія ґрунтується на коригуванні суми платежу пропорційно змінам курсу валюти платежу не до однієї, а до декількох валют, курс яких розраховується як середня величина за допомогою визначених математичних методів.

3. Індексне застереження, згідно з яким сума платежу залежить від індексів цін на світових товарних ринках. Індексне застереження передбачає, що ціна товару і сума платежу зміняться відповідно до змін до моменту платежу визначеного індексу цін, обумовленого в контракті, порівнюючи з його величиною в момент укладення контракту.

4. Застереження щодо перегляду контрактної ціни — передбачає, що при зміні курсу валюти ціни товару, який виходить за встановлені сторонами в угоді межі його коливання, експортер має право переглянути контрактну ціну по не закінченим поставкам.

5. Різновидом вищесказаного можна назвати і ескалаторне застереження — передбачає фіксацію в контракті умовної ціни, яка може бути переглянута залежно від зміни ціноутворюючих факторів.

У міжнародній практиці існують й інші форми страхування валютних ризиків, але на відміну від застережень вони мають неконтрактний характер, оскільки не включаються в тексти міжнародних контрактів — форвардів, ф'ючерсів, опціонів.

8.3. Страхування в зовнішньоекономічних зв'язках: морське страхування, автострахування, авіаційне страхування

Страхування в зовнішньоекономічних зв'язках має такі види: страхування засобів водного транспорту; страхування засобів повітряного транспорту; страхування засобів наземного транспорту; страхування вантажів, які перевозяться цими видами транспорту.

Загалом під транспортним страхуванням розуміється сукупність видів страхування від небезпек, що виникають на різних шляхах повідомлення, морських, річкових, повітряних, сухопутних, змішаних. Об'єктами страхування можуть бути як власне транспортні засоби, так і вантажі, що перевозяться ними. Страхування вантажів часто називається карго, а страхування транспорту — каско.

Особливості морського страхування

Морські перевезення є одним з найдешевших видів перевезень вантажів транспортом при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Перевезення вантажів морським шляхом супроводжується різними об'єктивними (принциповими) ризиками, які непідвладні людському контролю і знеособлені, а наслідки мають широкий масштаб; до таких ризиків належать: землетруси, повені, цунамі, урагани, виверження вулканів та інші прояви стихійних сил природи. Війни, соціальні конфлікти і політичне втручання також входять у цей вид ризиків.

До суб'єктивних (конкретних) ризиків можна зарахувати ризики, причини яких персоніфіковані; до таких ризиків належать: крадіжки, пожежі, автоаварії й інші прояви, засновані на запереченні або ігноруванні об'єктивного підходу до дійсності.

Морське страхування включає: страхування суден, вантажів, фрахту, відповідальності судновласників. Юридичною базою для укладення договору морського страхування є Конституція України, цивільне і господарське законодавство, Кодекс торговельного мореплавства від 23.05.95 № 176/95-ВР (Відомості Верховної Ради України, 1995, № 47–52) та інші законодавчі й підзаконні акти.

Об'єктом морського страхування є будь-який майновий інтерес, пов'язаний з торговельним мореплавством: судно, вантаж, фрахт, орендна плата, а також ризик, прийнятий на себе страхувальником.

Торговельне мореплавство — це діяльність, пов'язана з використанням суден та перевезенням вантажів, пасажирів, багажу, пошти, рибним та іншими морськими промислами, розвідкою та видобуванням корисних копалин, виконанням буксирних, рятувальних операцій тощо.

Існує чотири типових видів договору морського страхування:

1) страхування судна як транспортного засобу на таких типових умовах договорів:
– застереження RDC (running down clause);
– застереження про відповідальність перед третіми особами;
– застереження (free of particular average);
– застереження про загальну аварію;
– застереження про позови і трудові відносини;
– застереження про "абандон";
– поділ ризику між страховиком і страхувальником;
– договірні гарантії (застереження про мореплавство; застереження про девіацію; застереження про законність);
2) страхування одержання плати за фрахт власником судна;
3) страхування відповідальності товаровідправника або перевізника перед третіми особами;
4) страхування вантажу.

Розглянемо особливості, властиві страхуванню вантажів. Страхування вантажів має три особливості, що вирізняють його поміж інших видів страхування.

Перша особливість виявляється у вільному передаванні поліса, що не потребує ніякої заяви страховику. Мається на увазі, що вантаж з моменту початку забезпечення страхового покриття (це збігається звичайно із завантаженням) вилучено з відання страхувальника; вантаж передано у розпорядження перевізника. Страхувальник фактично ним не опікується і нічого з вантажем зробити не може, отже, цілком відсутня так звана суб'єктивна небезпека, тобто така, що знаходиться в причинному зв'язку зі страхувальником. Страховику байдуже, хто стає власником вантажу і в чиїх руках знаходиться поліс. Ця особливість, безумовно, сприятлива для швидкості торгового обороту, що не терпить непотрібного формалізму.

Друга особливість — це можливість страхувати вантаж вище його вартості в момент укладення договору страхування. Це зовсім не суперечить основному положенню, що страхова сума не може перевищувати вартості застрахованого майна. У цьому роді непорушне правило страхування не порушується, оскільки в пункті, куди достав-

ляється вантаж і де він у виді товару буде реалізовуватися, його ціна може бути вище.

Третя особливість — це можливість страхування за так званим генеральним (відкритим) полісом. Генеральний поліс — договір страхувальника зі страховиком про передавання страховику на страхування усіх відправлень вантажів певної фізичної чи юридичної особи протягом визначеного періоду (зазвичай не перевищує 12 місяців). Страховик може завдяки такому договору максимально спростити формальності зі страхування. Від страхувальника потрібні щоразу тільки заявки про відправлення того чи іншого вантажу. Розрахунок за таким полісом виконується періодично в терміни, зазначені в договорі, а не за кожним відправленням. І в цьому разі зручності очевидні: простота і швидкість, тобто саме те, що так необхідно для здійснення операцій у зовнішньоекономічній діяльності.

Особливості автострахування

В автострахуванні підлягають страхуванню на добровільних засадах засоби автотранспорту, перевезення вантажів, цивільна відповідальність власників засобів автотранспорту.

Об'єктами страхування засобів автотранспорту є легкові, вантажні автомобілі, автобуси тощо.

Відшкодовуються збитки, які зумовлені втратою або пошкодженням застрахованих транспортних засобів внаслідок аварії, пожежі, вибуху, землетрусу, повені та інших стихійних явищ.

До основних видів аварій належать зіткнення, наїзд, перевертання. В обсяг відповідальності також входить крадіжка та інші протиправні дії третіх осіб. Не відшкодовуються збитки, які є причиною навмисних дій; водіння засобів автотранспорту особою, що не має посвідчення водія; природного зносу засобів автотранспорту; військових дій та заходів, їх наслідків, страйків, конфіскації за розпорядженням влади тощо.

У разі повної загибелі транспортного засобу відшкодування здійснюється в межах страхової суми, але не вище дійсної вартості засобу автотранспорту на момент страхового випадку з урахуванням амортизації.

У зв'язку з розширенням господарської діяльності автострахування набуло міжнародного масштабу. Міжнародна система страхування відома як система "Зеленої картки", яка набрала чинності 01.01.53 і отримала свою назву за кольором і формою страхового полісу. Краї-

ни, які належать до міжнародної системи страхування, взяли на себе зобов'язання щодо визнання на території будь-якої з цих країн страхового полісу із страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів в міжнародному автомобільному сполученні. Основним елементом системи "Зеленої картки" є бюро країн-учасниць, які організують контроль за наявністю страхування при перетинанні кордону, а також вирішують разом із страховими компаніями питання врегулювання заявлених претензій за страховими випадками. Безпосередньо відшкодування за "Зеленою карткою" проводять уповноважені страхові організації.

Особливості авіаційного страхування

Юридичною базою для укладення договору авіаційного страхування є Конституція України, цивільне і господарське законодавство, Повітряний кодекс від 04.05.93 № 3167-XII (Відомості Верховної Ради України, 1993, № 25) тощо. Слід знати про Конвенцію уніфікації деяких правил, що стосуються міжнародних і повітряних перевезень, укладену у Варшаві 12 жовтня 1929 року, з подальшими доповненнями. Основні положення Конвенції надруковані на зворотній сторінці квитка-книжечки міжнародного повітряного сполучення.

У поняття авіаційного страхування входять такі специфічні види ризиків: страхування літаків від загибелі і пошкодження; страхування відповідальності перед пасажирами за втрату життя і відповідальності за втрату або пошкодження багажу пасажирів; страхування відповідальності перед третіми особами за заподіяну шкоду їм або їхньому майну в результаті експлуатації авіатранспортних засобів; страхування команди; страхування відповідальності за збереження вантажу, що перевозиться авіатранспортом; страхування відповідальності перед третіми особами при будівництві літаків та їх ремонті.

Об'єктом авіаційного страхування є будь-який майновий інтерес, пов'язаний з експлуатацією транспортних засобів.

Перевізник і виконавець повітряних робіт зобов'язаний застраховати членів екіпажу і авіаційний персонал, який перебуває на борту повітряного судна (власного, орендованого, переданого в експлуатацію), а також свою відповідальність щодо відшкодування збитків, заподіяних пасажирам, багажу, пошті, вантажу, прийнятим для перевезення, іншим користувачам повітряного транспорту та третім особам.

Координацію діяльності страховиків у галузі страхування авіаційних ризиків здійснює авіаційне страхове бюро, яке представляє їх інтереси у міжнародних об'єднаннях страховиків.

З метою відшкодування потерпілим від авіаційної події, стихійного лиха і підвищення безпеки авіації України створено страховий фонд безпеки авіації України. Цей фонд створено за рахунок надходження відрахувань від платежів з обов'язкових видів страхування, що визначено на законодавчому рівні України. При встановленні ставок премії з авіаційного страхування застосовується принцип індивідуального підходу до оцінки ризиків. При страхуванні літаків, які здійснюють регулярні рейси з метою перевезення пасажирів, багажу і вантажу, основними критеріями для встановлення адекватних ставок премії є такі: склад флоту за кількістю, модель літака, страхова сума літака, кількість пасажирських місць, кваліфікація льотного складу, річні показники пасажиро-кілометрів, літако-кілометрів, тонно-кілометрів, кількісний і вартісний вираз загибелі літаків за останні роки.

8.4. Перестрахування та його роль у зовнішньоекономічній діяльності

Перестрахування — це система економічних відносин між страхувальниками, яка дає змогу страховій компанії, яка уклала договір страхування, передати взяті на себе ризики іншим страховим компаніям — перестраховикам. Перестрахування є необхідною умовою забезпечення фінансової стійкості страхових операцій і нормальної діяльності будь-якого страхового товариства незалежно від розмірів його капіталу, запасних фондів та інших фінансових активів. Сутністю відносин між перестраховиком і перестрахувальником є обов'язок перестрахувальника відшкодувати частку страхових виплат страховій компанії, здійснених за страховими випадками, які вже настали у клієнта. Економічна суть перестрахування полягає в перерозподілі між страховими організаціями створеного (первинного) страхового фонду. Закон України "Про страхування" містить поняття "перестрахування".

Інститут перестрахування існує для вирівнювання страхових сум, які прийняті на страхування за ризики, для приведення потенційної відповідальності за сукупною страховою сумою відповідно до фінансових можливостей страховика, для забезпечення фінансової стій-

кості страхових операцій та їх рентабельності та для взаємної участі у ризиках, прийнятих на страхування іншими страховиками.

Перестрахуванням ризиків досягається захист страхового портфеля від впливу на нього великих страхових випадків або одного катастрофічного випадку, а також сплата сум страхового відшкодування декількох страхових товариств, яка здійснюється колективно всіма учасниками в перестрахуванні відповідного об'єкта.

Страховик, який прийняв на страхування ризик і передав його частково в перестрахування іншому страховику, називається перестрахувальником (цедентом). Страховик, який прийняв у перестрахування ризики, називається перестраховиком (цесіонарієм, ретроцедентом). Прийнявши в перестрахування ризики, перестраховик (ретроцедент) може частково передати їх іншому перестраховику і така операція називається ретроцесією, а сторона, яка прийняла на себе ризики, — ретроцесіонером.

За методом передавання ризиків і оформлення правових взаємовідносин сторін перестрахувальні операції поділяються на факультативні, договірні і змішані.

Факультативний метод перестрахування характеризується повною свободою сторін договору перестрахування. Перестрахувальник має право передавати ризик або залишати їх на власній відповідальності, а перестраховик має право прийняти ризики чи відмовитися від них. За факультативним методом страхування кожний ризик передається окремо. Таким чином договір факультативного перестрахування — це індивідуальна угода, яка найчастіше стосується одного ризику. Головною особливістю цього методу перестрахування є можливість індивідуальної оцінки ризику.

Характерною особливістю факультативного перестрахування є можливість регулювання страховиком (цедентом) розміру власного утримання. Власне утримання — економічно обґрунтована частина страхової суми, яку страхова компанія залишає на своїй відповідальності. Цю суму визначають окремо за страховим полісом, за одним ризиком, за рядом ризиків.

Переваги факультативного методу:

1) можливість вибору для компанії цедента якомога сприятливіших умов перестрахування (вибір найкращих пропозицій);

2) використання цедентом перестрахування в тих випадках, коли відповідальність справді може зашкодити фінансовій стійкості страховика або коли він має розширити свою діяльність у сфері несприятливих для нього страхувань.

Недоліки факультативного перестрахування:

1) оскільки перестраховик має повну свободу у вирішенні питання щодо прийняття ризику у перестрахування або про відмову до моменту настання страхового випадку, визначений ризик може виявитися взагалі не перестрахованим або не перестрахованим частково, тобто у розмірі, який не дозволить перестрахувальнику повністю компенсувати збитки, які перевищують його потенційні фінансові можливості;

2) великі витрати з оформлення факультативного перестрахування, особливо у разі неодноразової факультативної пропозиції;

3) тривалість факультативного перестрахування впливає на можливість укладення договору або навіть відмови від нього.

При зростанні обсягів страхових операцій у зовнішньоекономічній діяльності постала потреба прискорити передавання ризиків у перестрахування. Так виник договірний метод перестрахування. Договірне перестрахування передбачає обов'язкове віддавання перестрахувальником раніше узгодженої частини ризику за всіма покриттями. Перестраховик також має обов'язково приймати ці частини ризиків згідно з умовами договору. У такому договорі перестрахування обов'язково визначаються ліміти відповідальності, перестрахувальна премія, перестрахувальна комісія, обмеження щодо покриття. Перестрахування має універсальний характер, тобто використовується в усіх видах страхування, діє на всіх страхових ринках світу.

Переваги цього методу:

1) дає змогу збільшити обсяги страхових операцій, збирає більшу частину перестрахувальної премії у професіональних перестраховиків світу;

2) рівномірний розподіл ризиків;

3) автоматичність приймання ризиків, що потребує значно менших витрат, пов'язаних з обробкою ризиків;

4) можливість розвитку довгострокових відносин між сторонами;

5) гарантія підтримки перестраховика, яка надає більшу свободу цеденту щодо проведення страхових операцій.

Недоліки цього методу полягають у такому: коли ризик, що підлягає страхуванню, не підпадає під умови такого договору, або страхова сума за ризиком перевищує ліміт відповідальності за договором, то може виникнути потреба в додатковому договорі факультативного перестрахування.

Такий договір перестрахування найчастіше укладається на невизначений термін з правом взаємного його розірвання шляхом повідомлення сторін щодо прийнятого рішення.

Змішана форма або факультативно-договірна поєднує методи попередніх перестрахувальних операцій. За змішаної форми компанія-цедент передає чи залишає в себе ризики або їх частину. Перестраховик, згідно з таким методом перестрахування, зобов'язаний прийняти обумовлені договором ризики. Факультативність передбачається для страховика (цедента), а договірна частина — для перестраховика (ретроцедента). Особливість цієї форми полягає у тому, що перестраховик, який укладає договір, має повною мірою довіряти цеденту, оскільки його інтереси та збалансованість портфеля залежать від перестрахувальника. Перестраховик не завжди зацікавлений у такому змішаному методі, віддаючи перевагу звичайному факультативному договору, який дає змогу проаналізувати кожний ризик окремо.

Перестрахувальний договір є юридичним документом, який визначає взаємовідносини сторін і встановлює їх права й обов'язки. Існує багато різних за формою договорів, але немає стандартного, спільного для всіх компаній договору.

Виділимо такі види договорів перестрахування:

1) пропорційні: квотний договір, ексцедентний договір (договір ексцедента суми), квотно-ексцедентний договір;

2) непропорційні: договір ексцеденту збитку (ризиковий ексцедент збитку, катастрофічний ексцедент збитку), договір ексцеденту збитковості, або договір стоп-лосс.

Пропорційний договір передбачає часткову участь сторін у розподілі відповідальності і відповідно до узгодженої частки участі в договорі між сторонами розподіляються страхові премії і збитки.

Квотний договір — найпростіша форма перестрахувального договору, згідно з яким перестрахувальник зобов'язується передати перестраховикові частку в усіх ризиках певного виду, у цій же частці передається й належна йому премія, а перестраховик зобов'язується прийняти її.

Збитки у квотних договорах також розподіляються пропорційно до участі сторін у ньому.

Квотний договір має більше переваг для цедента (страховика):

1) на власному утриманні лишається частка відповідальності, яка повністю відбиває його фінансові можливості;

2) квотний договір не потребує великих витрат з його обслуговуванням;

3) при автоматичності передання ризиків страховик звільняється від зобов'язань перенадання інформації з прийнятих ризиків, що дає певну свободу цеденту;

4) результати квотних договорів більш збалансовані і стійкі.

Застосовується при страхуванні відповідальності власників транспортних засобів і автокаско (страхування засобів транспорту).

Недоліком є те, що за договором передаються усі ризики — великі і малі, які за інших обставин фірма могла б утримати у власній відповідальності.

Ексцедентне перестрахування — складніший вид пропорційного перестрахування. Договір ексцедента суми передбачає передавання цедентом (страховиком) обумовленої частини ризиків понад власне утримання. Визначальним фактором у механізмі перестрахування за ексцедентним договором є так зване власне утримання, яке являє собою здебільшого економічно обґрунтований рівень суми, в межах якої фірма утримує на своїй відповідальності визначену частину ризиків, що страхуються, передаючи в перестрахування суми, що її перевищують.

Ексцедент за договором — це величина, що кратна власному утриманню цедента. Сума ексцедента виражається в кілька разів збільшеним розміром власного утримання. Власне утримання на певному рівні в ексцедентному перестрахуванні називають лінією (часткою).

Переваги ексцедентного страхування:

1) можливість фірми-цедента встановлювати ліміт власного утримання з урахуванням свого фінансового становища;

2) цедент при старанному визначенні суми власного утримання залежно від характеристик застрахованого об'єкта може досягти не тільки обмеження своєї відповідальності, а й якісної зміни страхового портфеля.

Недоліком є необхідність обробки кожного ризику — його вивчення, визначення відповідної частки в екцедентному договорі, групування ризиків тощо.

Застосовується найчастіше при страхуванні від вогню, нещасних випадків, при страхуванні життя.

Квотно-ексцедентний договір передбачає встановлення ексцедента залежно від визначеної частки (квоти) власного утримання, а по-

над рівень утримання використовується ексцедент-ліміт відповідальності перестраховиків, що фіксується в абсолютному вираженні.

Сутність непропорційного перестрахування полягає в тому, що відшкодування, яке надається перестраховиком, визначається тільки розміром збитку і не залежить від страхової суми, а тому не має пропорційного розподілу відповідальності за окремим ризиком і оригінальною премією. Призначення такого страхування — гарантувати відповідальність страховика за прийнятими ризиками щодо великого сукупного збитку за визначений період.

Особливості непропорційного страхування: 1) страховик може захиститися від великих збитків, які впливають на його фінансові результати; 2) перестраховик не бере участі у відшкодуванні дрібних збитків, які легко покриваються страховиком.

Договір ексцедента збитку — найпоширеніша форма перестрахувальних непропорційних договорів. Згідно з цим договором механізм перестрахування набуває сили тоді, коли остаточна сума збитку за застрахованим ризиком перевищує обумовлену в договорі суму (франшизу) у разі настання страхового випадку.

Розрізняють два типи покриття — ризиковий ексцедент збитку (в основі — одиничний ризик, використовується стільки, скільки існує окремих ризиків) і катастрофічний ексцедент збитку (коли не завжди можна визначити сам ризик, використовується покриття не за ризиком, а за цілим випадком).

Договір ексцедента збитковості (стоп-лосс). Згідно із цим договором фірма захищає за визначеним видом страхування загальні результати справ на випадок, якщо збитковість перевищує обумовлений у договорі відсоток або його розмір, і такий договір покриває не окремі ризики, а збитковість за всім портфелем договору, що має цедент за цим видом страхування.

Відмінність договору ексцеденту збитковості полягає в тому, що перестраховик бере участь у відшкодуванні збитків лише у випадках, коли збитковість за певний строк перевищує обумовлений договором перестрахування відсоток.

Особливості таких договорів: 1) повна довіра перестраховика щодо цедента, його стратегії у проведенні страхування; 2) окрім такої форми обов'язкова наявність попередніх видів покриття; 3) ліміт страховика повинен бути на такому рівні, щоб цедент на початок дії договору ексцедента збитковості вже мав понаднормовані збитки.

Отже, ризики і страхування є тісно пов'язаними явищами. Страхування викликано існуванням ризиків. Цей розділ слід вважати першим кроком читача в опануванні складного механізму вітчизняної і міжнародної страхової діяльності. Радимо вивчати законодавчі та підзаконні акти у цій галузі права, а також читати газету "Україна-Business", яка є рупором страхової справи в Україні.

Запитання для самоконтролю

1. Що таке ризик у зовнішньоекономічній діяльності?
2. Як можна класифікувати ризики у зовнішньоекономічній діяльності?
3. Які є характерні риси і причини виникнення ризику?
4. Назвіть етапи управління процесом ризику.
5. Що таке страхування і в чому полягає його сутність?
6. У чому полягає сутність кредитного ризику у зовнішньоекономічній діяльності і які існують способи його зменшення?
7. У чому полягає сутність валютного ризику у зовнішньоекономічній діяльності і які існують способи його зменшення?
8. Назвіть види ризиків при морських перевезеннях. У чому полягає сутність морського страхування?
9. Назвіть види ризиків при автоперевезеннях. У чому полягає сутність автострахування?
10. Назвіть види ризиків при авіаперевезеннях. У чому полягає сутність авіаційного страхування?
11. Що таке перестрахування і яка його роль у зовнішньоекономічній діяльності?
12. Які існують види перестрахувальних операцій у зовнішньоекономічній діяльності?

МАУП

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- Характеристика зовнішньої торгівлі у сучасних умовах.
- Зовнішня торгівля України.

9.1. Характеристика зовнішньої торгівлі у сучасних умовах

Зовнішня торгівля являє собою торгівлю однієї країни з іншими, яка передбачає вивезення (експорт) та ввезення (імпорт) товарів та надання послуг.

Зовнішня торгівля суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності — це процес обміну товарами і послугами між суб'єктами господарювання різних держав.

Сучасний етап розвитку зовнішньої торгівлі характеризується: 1) посиленням міжнародної конкуренції; 2) зміцненням існуючих і появою нових інтеграційних угруповань; 3) індустріалізацією більшості країн, що розвиваються; 4) розпадом світової соціалістичної системи господарства та становленням країн з перехідними економіками.

Зростання ролі зовнішньої торгівлі в економіці більшості країн знаходить своє відображення у збільшенні експортної квоти країн — відсотковому відношенні вартості експорту до валового внутрішнього продукту.

Зростання цієї квоти пояснюється не тільки поглибленою участю країн у міжнародному поділі праці, а й необхідністю використання зовнішньоекономічних зв'язків для розв'язання внутрішніх економічних проблем. Сучасному етапу зовнішньої торгівлі сприяє науково-технічний прогрес. Зовнішню торгівлю на початку третього тисячоліття можна охарактеризувати такими тенденціями:

– збільшенням питомої ваги готових виробів і напівфабрикатів і відповідно зниженням частки сировинних і продовольчих товарів;
– зростанням частки машин, обладнання і транспортних засобів у світовому товарообороті;
– інтенсифікацією обміну продукцією інтелектуальної праці (ліцензіями, ноу-хау, інжиніринговими послугами);
– динамічним зростанням експорту/імпорту послуг (особливо нових видів — консультаційних, банківських, інформаційних, зв'язку, оренди тощо).

У зовнішній торгівлі вирізняють експорт/імпорт: 1) сировинних товарів; 2) промислових товарів, машин і обладнання; 3) продукції інтелектуальної праці (патенти, ліцензії, інжиніринг); 4) послуг.

У сфері зовнішньої торгівлі мова може йти про її види, форми та методи.

Виокремлюють такі форми зовнішньої торгівлі.

1. *За специфікою взаємодії суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності* виокремлюють традиційну зовнішню торгівлю, зустрічну торгівлю, торгівлю за кооперацією та лізингові операції.

2. *За специфікою регулювання зовнішньої торгівлі* виокремлюють звичайну зовнішню торгівлю, торгівлю із застосуванням режиму найбільшого сприяння, торгівлю з застосуванням преференцій і дискримінаційну торгівлю. Зазначене ще має й іншу назву — торговельний режим.

Зовнішня торгівля здійснюється за допомогою двох методів.

1. *Прямий метод* передбачає встановлення прямих зв'язків між виробником і кінцевим споживачем на підставі договору купівлі-продажу. Прямий метод використовується при купівлі-продажу на зовнішніх ринках на підставі довгострокових контрактів, при експорті великогабаритного і дорогого устаткування, при експорті стандартного, багатосерійного устаткування через власні іноземні філії, які мають свою торговельну мережу, при закупівлі сільськогосподарської продукції безпосередньо у фермерів. У більшості випадків уся зовнішня торгівля здійснюється через торгово-посередницьку ланку на підставі відповідних контрактів, договорів. Прямі зв'язки характеризуються тим, що вони передбачають постачання заздалегідь відомої продукції, мають цілеспрямований характер і характеризуються тривалістю і стійкістю відносин споживача і постачальника.

2) *Непрямий, або опосередкований, метод* передбачає купівлю-продаж товарів через торгово-посередницьку ланку на підставі укладення спеціального договору з торговим посередником, який передбачає виконання певних зобов'язань у зв'язку із реалізацією товарів продавця. У здійсненні зовнішньої торгівлі непрямий метод реалізується не тільки через посередницьку ланку, а й через біржі, аукціони, міжнародні торги (тендери).

Торгове посередництво є предметом спеціалізації для торговельних і посередницьких фірм, комерційних агентів, які діють відповідно до наявних правових меж та згідно із базовими юридичними документами, що регламентують комерційну діяльність — контракт. Торгове посередництво в економічному сенсі — широке поняття. Воно охоплює велике коло послуг з пошуку закордонного контрагента, підготовки і здійснення угоди, кредитування сторін і надання гарантій сплати товару покупцем, здійснення транспортно-експедиторських операцій і страхування товарів при транспортуванні, виконання митних формальностей, проведення рекламних та інших заходів з просування товарів на зовнішні ринки, здійснення технічного обслуговування та інших операцій. Види і характер торговельно-посередницьких операцій обумовлюються функціями, що їх виконують посередники. Сьогодні посередницькі функції значно розширилися, що пов'язано зі зростанням ролі торговельно-посередницької ланки в зовнішній торгівлі.

Метою залучення посередників у зовнішній торгівлі є підвищення ефективності експортно-імпортних операцій за рахунок використання послуг кваліфікованих фахівців, їхньої інформаційної бази та встановлених ними раніше господарських зв'язків, прискорення обігу капіталу, отримання необхідних правових, консультаційних послуг, оформлення необхідної документації.

Залежно від характеру взаємодії між експортером чи імпортером і торговим посередником розрізняють такі операції: з перепродажу, комісійні, агентські та брокерські. Операції з перепродажу здійснює торговий посередник від свого імені та за свій рахунок. Комісійні операції полягають у здійсненні однією стороною, яка іменується комісіонером, за дорученням іншої, яка іменується комітентом, угод від свого імені, але за рахунок комітента. Агентські операції у міжнародній торгівлі полягають у дорученні однією стороною — принципалом, незалежній від неї іншій стороні — агенту (торговому, комерційному) здійснення фактичних та юридичних

дій, пов'язаних з продажем чи купівлею товару на обумовленій території за рахунок і від імені принципала. Брокерські операції полягають у встановленні через посередника (брокера) контакту між продавцем і покупцем.

Розглядаючи біржову торгівлю як метод здійснення зовнішньої торгівлі, слід зазначити, що існують такі чотири види міжнародних бірж — міжнародні товарні біржі, міжнародні валютні біржі, міжнародні фондові біржі і міжнародна фрахтова біржа.

Міжнародна товарна біржа — це постійно діючий ринок, на якому за визначеними правилами здійснюються угоди купівлі-продажу якісно однорідних і легко замінних товарів.

Міжнародна фондова біржа — це спеціалізована фінансова організація, яка зосереджує попит і пропозицію цінних паперів, сприяє формуванню їх біржового курсу, створюється як акціонерне товариство, засновником якого можуть бути торговці цінними паперами, які мають дозвіл на здійснення комерційної і комісійної діяльності по цінних паперах.

Міжнародна валютна біржа — постійно діючий ринок за встановленими правилами, де здійснюються угоди купівлі-продажу іноземної валюти на підставі попиту і пропозиції.

Міжнародна фрахтова біржа — це ринок, де за встановленими правилами зосереджується попит і пропозиція на корабельний фрахт. Організація фрахтової біржі аналогічна організації товарних і фондових бірж.

Міжнародні тендери (торги), як і товарні біржі, є різновидом організованих ринків внаслідок того, що у визначений час та у певному місці відбувається зіставлення пропозиції із заздалегідь визначеним попитом. Міжнародний торг — це форма зовнішньоекономічної діяльності, коли покупець (замовник) оголошує конкурс для продавців (постачальників) на товар із визначеними техніко-економічними характеристиками.

Із товарною біржею схожі аукціонні торги, які за своєю сутністю є публічними торгами. Міжнародний аукціон — це спеціалізований, організований, періодично діючий ринок, на якому здійснюються угоди купівлі-продажу шляхом цінового змагання між покупцями.

У зовнішній торгівлі основними інструментами виходу підприємства на зовнішні ринки є міжнародні виставки і ярмарки.

Виставка — це публічна демонстрація досягнень у певній галузі економіки, науки, культури. За визначенням Міжнародного бюро виставок, виставка — це показ, яким би не була його назва, основна мета якого полягає в ознайомленні публіки шляхом демонстрації засобами, які є в розпорядженні людства, для задоволення його потреб, а також з метою сприяння прогресу в одній або кількох сферах діяльності або майбутніх перспектив.

Ярмарок — це періодичний ринок, де зустрічається покупець і продавець. За визначенням Спілки міжнародних ярмарків, ярмарок — це міжнародна економічна виставка зразків, яка, незалежно від її назви і відповідно до традицій країни, на території якої вона провадиться, являє собою великий ринок товарів широкого вжитку та обладнання, діє у визначені терміни протягом обмеженого періоду в одному і тому ж місті та на якій експонентам дозволяється представляти зразки своєї продукції для укладання торговельних угод у національному та міжнародному масштабах.

Детальніше з виставками, біржами, аукціонами та ярмарками можна ознайомитися, наприклад, за одинадцятим розділом навчального посібника І. І. Дахна "Міжнародна торгівля" (К.: МАУП, 2004. — 310 с.).

Усі операції в зовнішній торгівлі оформлюються міжнародними торговельними угодами, які являють собою договір (угоду) між двома або кількома сторонами щодо встановлення кількості та якості товарних одиниць і надання послуг відповідно до узгоджених сторонами умов. На проведення зовнішньоекономічних операцій впливають ряд факторів (рис. 6).

Експорт / імпорт сировинних товарів

Експорт та імпорт товарів зазвичай є: 1) ключовими статтями в міжнародних угодах будь-якої країни; 2) першими з міжнародних операцій будь-якої країни; 3) операціями, які продовжуються у випадку диверсифікації компанією своїх методів ведення міжнародного бізнесу.

До узагальненого поняття сировинних товарів, як правило, належать: мінеральна сировина, продукти її збагачення та переробки (чорні та кольорові метали); сільськогосподарська сировина рослинного і тваринного походження та продукти їх первинної переробки, а також продовольчі товари; хімічна продукція (синтетичний каучук, штучні волокна, пластмаси тощо). Західними фахівцями пропонується ширше трактування сировини як комплексу, що об'єднує матеріали, які

Рис. 6. **Фактори, що впливають на зовнішньоекономічні операції**

безпосередньо видобуваються з навколишнього середовища (нафта, руди, ліс тощо), та напівфабрикати, тобто матеріали, що були оброблені, але є непридатними до споживання як готові продукти.

Сировинні товари поділяються на сировину сільськогосподарську і промислову, товари первинної обробки. У міжнародній практиці до сільськогосподарської сировини належить продукція рослинництва, продукти тваринництва, рибальства, сировина для харчової промисловості.

Промислова сировина поділяється на сировину мінерального походження (нафта, вугілля, руди, сіль, нерудні копалини) та сировину, що отримується штучним шляхом (штучні волокна, штучний каучук, пластмаси тощо).

Для сировинних товарів характерні такі особливості та тенденції розвитку:

1. Торгівля сировинними товарами характеризується нестабільністю ринку, його залежністю від сукупності різноспрямованих чинників, які можна поділити на дві групи: постійно діючі і тимчасові.

2. За групою сировинних товарів на ринках спостерігається тривале перевищення пропозиції над попитом, що призводить до так зва-

ної сировинної кризи для країн, що розвиваються, і особливо тих із них, що мають вузьку сировинну спеціалізацію.

3. На місткість ринку сировини впливають дві протилежні тенденції, а саме: зниження матеріаломісткості та енергоємності у виробництві, що зменшує місткість ринку.

4. Тенденція до зростання торгівлі напівфабрикатами, виготовленими на основі мінеральної та рослинної сировини.

5. Важливою тенденцією на ринку сировинних товарів є також підвищення вимог імпортерів до екологічної безпеки товарів, що поставляються.

6. Особливістю розвитку експорту сировинних товарів є також нижчі темпи зростання торгівлі продовольством і сільськогосподарською сировиною порівняно з торгівлею паливом і сировиною мінерального походження.

7. Суттєвою особливістю ринку сировинних товарів є високий ступінь його урегульованості, що об'єктивно зумовлено нестабільністю ринку, наявністю великої кількості виробників і високим рівнем конкуренції.

Експорт/імпорт промислових товарів, машин і обладнання

Торгівля промисловими товарами поділяється на дві групи: торгівля товарами широкого вжитку та торгівля машинно-технічною продукцією.

Промислові товари, які призначені для задоволення індивідуальних потреб, тобто для особистого споживання, називаються товарами широкого (народного) вжитку. Товари широкого вжитку класифікуються за різними ознаками:

- *за призначенням:* одяг, взуття, миючі засоби, меблі, побутова техніка, товари для особистої гігієни, парфумерія та косметика, аксесуари та прикраси тощо;
- *за терміном використання (споживання)*: товари короткочасного використання (парфумерія, косметика, миючі засоби тощо) та товари тривалого користування (меблі, автомобілі, побутова техніка тощо);
- *за характером попиту:* товари повсякденного масового попиту (миючі та гігієнічні засоби, деякі види одягу, продукти харчування) та товари вибіркового (ексклюзивного) попиту (різні види апаратури, ювелірні та хутряні вироби).

Зовнішньоторговельний обмін товарами широкого вжитку має свої особливості, що пов'язано з дуже широкою номенклатурою цих виробів і різноманітними послугами, що надаються в процесі виробництва, обміну та споживання готових виробів. Ринок споживчих товарів поділяється на різноманітні сегменти, які утворюються різними категоріями покупців з особливими національними або регіональними запитами, традиціями, уподобаннями, а також межами платоспроможного попиту. Умовою успішної торгівлі цією групою товарів є ретельне вивчення особливостей кожного із зарубіжних ринків та адаптація до його потреб існуючих уже в номенклатурі виробництва товарів, або розробка нових відповідно до існуючих вимог.

Успішний продаж товарів широкого вжитку на зовнішньому ринку неможливий без відповідної рекламної підтримки. Реклама цих товарів повинна бути активнішою, ніж для сировинних товарів і навіть машин та обладнання. Вона має бути постійною та супроводжувати просування на ринок нових асортиментних позицій. У зовнішній торгівлі товарами широкого вжитку, як правило, перед початком масових поставок або укладанням довгострокової угоди, крім рекламної кампанії, провадять ще й тестові продажі товарів з метою виявлення реакції кінцевого споживача.

Основним каналом поширення товарів широкого вжитку є роздрібна торгівля, де продавець (експортер) має можливість спілкуватися зі споживачами та отримувати інформацію щодо їх запитів, уподобань, рівня та динаміки попиту на товар тощо.

Більшість товарів широкого вжитку на світовому ринку реалізується через посередників, тобто незалежні торговельні компанії, агентські доми та їх фірми, багатопрофільні торговельні доми та компанії, оптово-роздрібні підрозділи тощо.

Частина виробників товарів широкого вжитку (а це, як правило, малі та середні підприємства) використовують можливості відповідних великих ТНК, створюючи з ними стратегічні альянси. Сутність таких союзів полягає в координації на довгостроковій основі виробничої та комерційної діяльності її учасників з метою скорочення виробничих і збутових витрат та підвищення конкурентоспроможності.

Сучасна торгівля машинно-технічною продукцією характеризується такими особливостями: значне скорочення життєвого циклу більшості видів товарів цієї групи, постійне оновлення номенклатури та асортименту пропонованих виробів, штучне моральне старіння,

перехід від одиничних до системних продажів і створення відповідних товарів, підвищення вимог до економетричних, гігієнічних, екологічних параметрів товару та його дизайну, необхідність відповідності машин, обладнання, комплектуючих вимогам Міжнародної організації стандартів, концентрація імпорту машинно-технічної продукції в індустріально розвинутих країнах тощо.

Машини та обладнання в зовнішньоторговельній практиці продаються і купуються: 1) у вигляді готових до використання виробів (верстати, насоси, компресори, транспортні засоби тощо); 2) у розібраному вигляді для подальшого складання в країні-імпортері; 3) у вигляді комплектних об'єктів (цехи та дільниці) промислових підприємств, підприємства у закінченому вигляді, електростанції тощо; 4) у вигляді вузлів, деталей та окремих агрегатів у межах кооперaційних угод або як запасних частин для технічного обслуговування і ремонту придбаної раніше техніки. Кожна з цих форм торгівлі має свої особливості.

Експорт / імпорт продукції інтелектуальної праці (патенти, ліцензії, інжиніринг)

Зовнішньоторговельні операції з торгівлі патентами і ліцензіями передбачають реалізацію винаходів передової виробничої технології, технічних знань і досвіду. Основу цих операцій складає захист винаходів та деяких інших об'єктів промислової власності за допомогою патентного законодавства. Останнє надає патентовласнику монопольне право на використання такого об'єкта. Це означає, що протягом часу дії патенту тільки він має право на виготовлення, використання і продаж товарів, що втілюють цей винахід, чи використання певних способів виготовлення цієї продукції. Патентна ліцензія повинна обов'язково реєструватися в патентному відомстві країни ліцензіата, інакше ліцензія вважається недійсною. Надання за кордон ліцензій на використання винаходу, технічних знань і досвіду, а також товарних знаків називається міжнародним ліцензуванням.

Ліцензійні операції в зовнішньоекономічній діяльності відрізняються від операцій купівлі-продажу товарів. Ця різниця полягає в наступному:

1) об'єкти ліцензійних операцій (винаходи, передовий виробничий досвід тощо) з'являються без прямої орієнтації на ринок;

2) зацікавленість ліцензіара в наданні ліцензії часто викликана не лише комерційними інтересами, а прагненням зміцнити свої позиції

на іноземному ринку шляхом встановлення довготривалих зв'язків з партнерами;

3) у ліцензійних операціях, на відміну від угод купівлі-продажу, не відбувається повного відчуження об'єкта угоди від свого власника;

4) у ліцензійних операціях має місце, по суті, передавання прав ліцензіату на спосіб господарювання.

Інжинірингові послуги є комплексом інженерно-консультаційних послуг, які пов'язані зі створенням об'єктів промисловості та сільського господарства, а також забезпеченням діяльності підприємств за широким спектром цілей їх маркетингової діяльності (від виробництва до збуту).

Інжиніринг як вид зовнішньоторговельних операцій має такі специфічні особливості:

– є однією із форм послуг виробничого призначення, яка безпосередньо не втілюється в речовій формі, а є його корисним ефектом. Цей корисний ефект може мати матеріальний носій, як, наприклад, проектна і технічна документація, графіки, креслення тощо, або може не мати, як навчання, управління тощо;
– інжиніринг пов'язаний, у кінцевому результаті, з підготовкою і забезпеченням процесу виробництва і реалізацією розрахованих на проміжне і кінцеве споживання матеріальних благ. Самі послуги виробничого характеру не входять до складу інжинірингу як уособлена сфера виробничої діяльності;
– інжиніринг має комерційний характер, тобто стає об'єктом купівлі-продажу;
– інжиніринг відрізняється від ліцензії, ноу-хау та інших форм у галузі технологій. Інжинірингові послуги є відтвореними послугами, вартість яких визначається суспільно необхідними витратами часу на їх виробництво. Ліцензії ж ноу-хау пов'язані з реалізацією нових у цей момент, не відтворених знань виробничого призначення, які мають обмежену кількість продавців.

Експорт / імпорт послуг

Торгівля послугами протягом останніх десятиліть є надзвичайно динамічною сферою розвитку світового господарства. Наприкінці XX ст. обсяги експорту послуг провідних ринкових країн зростали вдвічі швидше ніж обсяги товарного експорту. Значною мірою це

зумовлювалося подальшою диференціацією попиту й індивідуалізацією потреб як виробничих, так і побутових споживачів.

Різноманітність міжнародних послуг, їх подальша диверсифікація відповідають характеру сучасного розвитку економічних систем, науково-технічного прогресу. Транспортні, інформаційні, культурно-рекреаційні послуги, зв'язок, торгівля оптова й роздрібна, кредитно-фінансові операції, страхування, операції з нерухомістю, у сфері обігу, виробничі послуги, ремонт і обслуговування автотранспорту — ось лише неповний перелік сучасних послуг у зовнішньоекономічній діяльності.

Дедалі різноманітнішими стають послуги у фінансово-кредитній сфері, що відбувається у зв'язку з поширенням нових форм кооперування виробництва, диверсифікацією попиту, урізноманітненням вимог до платежів, розрахунків (зокрема, за допомогою пластикових карток), страхових, кредитних, бухгалтерських та інших операцій. Деякі послуги слугують альтернативою інвестиційній діяльності (лізинг, факторинг, форфейтинг). Поширюється діяльність у сфері фінансових послуг, які надають нефінансові структури — промислові підприємства, торговельні заклади, туристичні фірми тощо.

Послуги можуть бути як самостійним об'єктом торгівлі, так і супроводжувати товар, що продається. Згідно зі статистичними даними у країнах з розвиненою ринковою економікою спостерігається тенденція до збільшення частки послуг у кінцевій вартості товарів. А сьогодні найбільш конкурентоспроможним є той товар, який супроводжується певним спектром послуг.

Ключовим фактором зростання обсягів міжнародної торгівлі послугами, їх диверсифікації стали поширення інформаційних технологій і попит на продукти комп'ютерного виробництва та загалом на послуги, які не прив'язані до матеріальних носіїв. Під впливом цих тенденцій відбувалися масштабні процеси формування бізнес-структур у сфері послуг, вихід зі складу великих фірм непрофільних підрозділів, що спеціалізуються на послугах.

Експорт та імпорт послуг характеризується тим, що він є "непомітним" експортом-імпортом, охоплює специфічні форми міжнародного бізнесу. Надання послуг у термінах національної статистики інколи трактується як здійснення "невидимої, непомітної торгівлі", проте широко диверсифікований ряд можливих послуг має свою властиву природу відносно матеріальних носіїв та процесу виробництва. Так, послуги можуть, по-перше, спрямовуватись як на зміну споживчої

якості певного товару, тобто обов'язково прив'язуватись до цілком конкретного об'єкта (у такому разі вони належать до матеріальних за природою та виробничих за характером), так і на духовні, інформаційні, безпосередньо *фізіолого-медичні* потреби людини (у такому разі вони можуть обходитись без певного матеріального носія, а можуть і мати такий носій, але в будь-якому разі за характером є невиробничі).

Разом з тим спостерігається тенденція до збільшення взаємозв'язку між "видимою" та "невидимою" торгівлею послугами, передусім у високотехнологічних та наукомістких сферах. Так, продаж складного технічного обладнання потребує, як правило, надання послуг щодо його обслуговування. Продані наукомісткі товари часто спричинюють необхідність подальшого інтенсивного інформаційного обміну, надання консультаційних послуг.

Прискореному розвиткові сфери послуг сприяє те, що більшості з її секторів притаманна вища норма прибутку, відносно коротші строки окупності інвестицій порівняно з багатьма "товарними" секторами виробництва. Відтак інколи відбувається навіть перелив ресурсів, і передусім капіталів та робочої сили, зі сфери матеріального виробництва до сфери послуг.

Відмінності торгівлі послугами від торгівлі товарами пов'язані з особливою мобільністю учасників відповідних угод та предметів торгівлі. Так, на відміну від торгівлі товарами, продавець послуг сам може виїжджати до покупця, що є резидентом іншої країни (такими послугами можуть бути будівництво та монтаж об'єктів за кордоном, консалтингові, аудиторські, бухгалтерські послуги тощо), може приїжджати до продавця послуг і покупець (якщо у своїй країні він не може отримати відповідної послуги або її якість є нижчою, чи вартість більшою), аналогічно це стосується і туризму, освіти, лікування, обслуговування вантажів, ремонту транспортного рухомого складу тощо, а також продавець та покупець можуть зустрічатися у третій країні — на міжнародних виставках, конференціях тощо.

Торгівля послугами пов'язана з торгівлею товарами. Особливо тісний зв'язок існує між торгівлею послугами та високотехнологічними товарами. Разом з тим торгівля послугами ще й пов'язана і з процесами інвестування, будівництвом, банківсько-кредитною діяльністю, а також з іншими формами зовнішньоекономічної діяльності.

Міжнародна природа послуги виявляється або в безпосередньо міжнародному її характері, або в різноманітних економічних наслідках певної комерційної акції, які можуть бути пов'язані з виникненням різного роду зобов'язань або перспектив щодо подальшого співробітництва різнонаціональних контрагентів. Характеристики міжнародних послуг досить широкі, що передусім зумовлюється їх різноманітністю, різнохарактерністю, а також тим, що реєстрація послуг у зовнішньоекономічній діяльності здійснюється, як правило, згідно із положеннями внутрішнього законодавства, а не митними органами, як це властиво торгівлі товарами. Зовнішній рівень торгівлі послугами пов'язаний із деякими природними обмеженнями щодо номенклатури торгівлі. Велика кількість послуг технічно або через політичні причини не може переходити на зовнішній, міжнародний рівень. Це стосується, наприклад, побутових, комунальних послуг, сфери соціального страхування тощо.

Специфіку окремих видів послуг визначає характер учасників ринку послуг і порядок їх взаємодії, технологія надання послуг та їх природа і мета. Об'єктивними критеріями класифікації послуг є характеристика їх учасників і факторів, а саме:

– суб'єкти послуг;
– предмети і об'єкти послуг;
– взаємини між учасниками ринку послуг;
– механізм реалізації послуг.

Класифікація послуг:

- послуги, які пов'язані з торгівлею: транспортні послуги, технічне обслуговування, страхування тощо;
- послуги, які пов'язані з інвестиціями та виробничою кооперацією: передавання технологій, готельні, професійні послуги тощо;
- послуги, які водночас пов'язані і з інвестиціями та виробничою кооперацією: зв'язок, будівництво, обслуговування виробничого обладнання тощо;
- послуги, які мають автономний характер: інформаційні послуги, особисті, культурні, рекреаційні послуги тощо.

Відповідно до загального класифікаційного підходу Світовий банк визначає такі послуги:

- факторні послуги (factor services), які пов'язані з рухом капіталів, робочої сили й інших компонентів та інструментів виробничого процесу;

• нефакторні послуги (non-factor services), які мають нефінансовий характер — транспортні, туристичні та інші нефінансові послуги.

Згідно з власними класифікаційними критеріями МВФ виокремлює такі види послуг: морські перевезення; інші види транспортних послуг; подорожі; інші приватні послуги та інші офіційні послуги.

Згідно із підходом, прийнятим ЮНКТАД, існують такі послуги:

– фінансові:
– зв'язку;
– будівельні та проектно-конструкторські;
– транспортні;
– професійні та ділові (юридичні, медичні тощо);
– комерційні;
– туристичні;
– аудіовізуальні (теле-, відео-, кінематографічні).

У системі міжнародної торгівлі послугами виокремлюють такі два блоки: структурно-галузеві компоненти та виробничо-комерційні операції.

Структурно-галузеві компоненти системи міжнародної торгівлі послугами — це інформаційні послуги у зовнішньоекономічній діяльності; міжнародні транспортні послуги; міжнародний туризм; банківсько-страхові послуги.

Виробничо-комерційні операції, що належать до системи зовнішньої торгівлі послугами: лізинг, франчайзинг, інжиніринг, ліцензійний обмін, міжнародні орендні операції.

Будь-яка експортна, імпортна операція, яка пов'язана з військовою сферою, здійснюється з державного дозволу. Так, в "Офіційному віснику України" 2005, № 41 опублікована "Інструкція про порядок заповнення заяви про отримання (продовження терміну дії) повноважень на право здійснення експорту, імпорту товарів військового призначення та товарів, які містять відомості, що становлять державну таємницю", затверджена наказом Державної служби експортного контролю України від 08.07.05 № 103, зареєстрована в Міністерстві юстиції України 10.10.05 за № 1174/11454.

Додаткову інформацію можна знайти, наприклад, у книзі І. І. Дахна "Міжнародна торгівля": розд. 2 "Міжнародна торгівля і світове господарство", розд. 5 "Світові ринки сировинних, продовольчих і промислових товарів", розд. 6 "Міжнародна торгівля послугами",

розд. 7 “Міжнародна торгівля технологіями і об’єктами авторського права і суміжних з ним прав”, розд. 8 “Міжнародний туризм”, розд. 12 “Зовнішньоторговельні операції”.

9.2. Зовнішня торгівля України

Україна як суверенна держава поки що незначною мірою впливає на міжнародний поділ праці та інтеграційні процеси, які відбуваються у світовій економіці, залишаючись тривалий час осторонь головних світогосподарських процесів. Україна, яка знаходиться в центрі Європи, поряд з країнами, які активно реформують свої економіки, помітно відстала і не встигає за процесами, які відбуваються у сусідніх країнах. Але виходячи з економічних і політичних умов, а також умов, які створює світова економіка для кожної країни, Україна має знайти свій шлях переходу до ринкової економіки і прискорити структурні перетворення з метою зміцнення своєї ролі у світовій економіці.

Розвиток України та її перспективи показують необхідність балансування у відносинах із Заходом, де Україна межує з Європейським Союзом, і Сходом — з Росією та іншими країнами СНД. Україна, яка поки що знаходиться на перехідному етапі, повинна приділяти першочергову увагу врахуванню сучасних тенденцій міжнародного економічного розвитку.

Наприкінці XX ст. більшого розвитку набувають світові інтеграційні процеси. Україна вбачає одне з найпріоритетніших своїх завдань у налагодженні ефективних і гідних її потенціалу зв’язків з Європейським Союзом. Україні на сучасному етапі її розвитку необхідно багато зробити, щоб досягти бажаного рівня.

Слід зазначити, що останніми роками відбулось зростання динаміки показників української зовнішньої торгівлі після довготривалого періоду їх зменшення. Зовнішньоторговельний оборот товарами і послугами у 2002 р. досяг 40,5 млрд дол., що на 10,3 % більше, ніж у 2001 р. За даними Держкомстату України, експорт товарів і послуг у 2002 р. збільшився на 11,1 %, а імпорт товарів і послуг — на 9,4 % (відповідно на 22 і 18,5 млрд дол.).

Однією із значних проблем сьогодення є перспективи економічних відносин з країнами СНД, і особливо з Росією. Існує кілька моделей економічних взаємовідносин з новими державами, що входять до СНД, але не всі інтеграційні пропозиції сьогодні відповідають

потребам та інтересам України. Досвід показує, що тепер у взаємовідносинах з країнами СНД неможливо будувати будь-яку однорідну систему.

Нездатність і неможливість реалізувати інтеграційні плани у межах СНД пояснюються не лише внутрішніми труднощами кожної з держав, а й недостатнім обґрунтуванням та відпрацьованістю концепцій створення нових механізмів. Саме тому взаємовідносини України з країнами СНД складаються на основі двосторонніх торгово-економічних угод.

На початку 2003 р. питома вага країн СНД у зовнішньоторговельному обороті товарами збільшилась до 38,9 %. Найбільшою мірою це спричинено пожвавленням торговельних відносин з Росією, питома вага якої у загальному обсязі торгівлі товарами досягла 27,7 %. У той же час питома вага інших країн світу зменшилась до 61,1 %.

Україна не втрачає своїх позицій і на ринках інших країн. Основним фактором зростання зовнішньоторгового обороту України було нарощування експорту в країни Європи. Так, на початку 2003 р. нарощено присутність на ринках Європи на 43 %, Азії — на 6,2 %, Африки — на 2,3 %. У результаті питома вага експорту товарів до інших країн світу склала 79,9 %. У той же час за рахунок збільшення експортних поставок до Росії питома вага експорту товарів до країн СНД збільшилася до 20,1 %. Але разом з тим, близько 60 % українського експорту послуг та 20 % їх імпорту припадає на країни СНД (на Росію — 57 та 16,5 % відповідно).

Зовнішньоторговельні операції Україна здійснює із 145 країнами світу. Традиційно основними країнами-партнерами в експорті є: Німеччина — 6,1 %, Китай — 5,5 %, Італія — 5,3 %, Туреччина — 4,1 %, Угорщина — 3,7 %, Польща — 3,1 %. Поставки до цих країн разом з Росією склали 45,6 % загального обсягу експорту з України.

Частка Росії в імпорті товарів становить 37 %, а на частку Туркменистану, Німеччини, Польщі, США, Італії, Казахстану і Франції припадає 34 % імпортних надходжень. Зовнішня торгівля послугами у 2002 р., порівняно із попереднім роком, зросла на 19 % — до 5,6 млрд дол., у тому числі на експорт — на 14,4 % (до 4,05 млрд дол.) і на імпорт — на 33,4 % (до 1,53 млрд дол.).

Україна намагається підтримувати експорт, акцентуючи увагу на збереженні традиційних ринків збуту вітчизняної продукції, особливо в Росії, і проникнення на нові ринки за допомогою нарощування

інвестицій у високотехнологічні виробництва, накопичення коштів для освоєння нових технологій, вдосконалення договірно-правової бази торгово-економічних відносин, адаптації українського законодавства до норм СОТ.

Проблеми українського експорту пов'язані з високою часткою сировинних товарів, а також продукції з низьким рівнем переробки в загальній товарній масі експорту і вичерпуючими можливостями його екстенсивного нарощування. За оцінками українських експертів, близько 70 % експорту чорної металургії визнається неконкурентоспроможним (енерговитрати і витрати матеріалів у 2–3 рази перевищують показники розвинутих країн), близько 60 % продукції виробляється на устаткуванні, що давно є морально застарілим. Внутрішнє споживання продукції горно-металургійного комплексу знизилося з 26,6 млн т у 1990 р. до 4,6 млн у 2001 р., що не дозволяє підприємствам при виникненні проблем на зовнішніх ринках оперативно переключатися на розв'язання внутрішніх проблем. Інвестиції в ефективні технології для підвищення конкурентоспроможності експорту продукції машинобудування, хімічної і металургійної промисловості забезпечують віддачу тільки в середньостроковій перспективі.

Згідно із прогнозом Міністерства економіки у 2003–2006 рр. приріст ВВП становитиме щорічно 6–7 %, промислової продукції — 6–6,5 %, сільськогосподарської продукції — 3,4–4,5 %. Але з урахуванням впливу політичної ситуації ці показники будуть дещо нижчими.

Загалом для України її майбутнє насамперед пов'язане з відтворенням державності і оформленням загальнонаціональної ідеї. Україна має виробити стійку і динамічну модель власної економіки. Її політична система досить переконливо обумовлена специфікою, що випливає з географічного положення держави у межах Центральної, Східної та Південно-Східної Європи.

Таким чином, інтеграція України у систему економічних відносин з державами світу вимагає вирішення багатьох економічних і політичних проблем, певного часу на адаптацію українського законодавства до вимог специфіки і регіону. З метою входження у світовий економічний простір Україна має впровадити на практиці принципи вільної торгівлі й сповідувати відкритість економіки.

Запитання для самоконтролю

1. У чому полягає зміст зовнішньої торгівлі?
2. Які ви знаєте форми і методи зовнішньої торгівлі?
3. Охарактеризуйте зміст експортно-імпортних операцій сировинними товарами.
4. Охарактеризуйте зміст експортно-імпортних операцій промисловими товарами, машинами і обладнанням.
5. Охарактеризуйте зміст експортно-імпортних операцій продукцією інтелектуальної праці.
6. Охарактеризуйте зміст експортно-імпортних операцій послугами.
7. Охарактеризуйте зовнішню торгівлю України.

МАРКЕТИНГ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

- Маркетинг у системі управління бізнесом.
- Стратегії міжнародного маркетингу.
- Пастки міжнародного маркетингу.

10.1. Маркетинг у системі управління бізнесом

Перед тим як вести мову про маркетинг у зовнішньоекономічній діяльності (ЗЕД), наведемо деякі загальні уявлення щодо сучасного розуміння маркетингу в системі управління підприємництвом (бізнесом).

Ще в недалекому минулому більшість підприємств — виробників продукції приділяли увагу в основному таким сферам своєї діяльності, як фінанси, інженерні розробки, виробництво, збут. У сучасних ринкових умовах, коли життєвий цикл продукції і різноманітних послуг стає все коротшим, діяльність компаній повинна бути більш гнучкою і динамічною. Керівникам і спеціалістам підприємств потрібно активніше опановувати методи управління, характерні для умов ринкових відносин. Важливою складовою концепції управління в умовах ринку виступає саме маркетинг.

Відомо багато трактувань поняття маркетингу. Відповідний акцент у визначеннях маркетингу залежить від специфіки і масштабів проблем, які вирішуються у процесі виробництва, збуту, реклами, сервісного обслуговування тощо. У термін "маркетинг" при цьому вкладається двояке розуміння: це й одна з функцій управління і філософія бізнесу в умовах ринкових відносин.

Як функція управління маркетинг має таке ж важливе значення, як і інша діяльність, пов'язана з фінансами фірми, виробниц-

твом, науковими дослідженнями, матеріально-технічним постачанням тощо.

Як філософія бізнесу маркетинг орієнтує менеджмент на діяльність із задоволення насамперед потреб споживачів, бо саме вони забезпечують прибуток фірми.

Останніми роками трактування маркетингу як функції управління замінюється представленням його як цілісної концепції управління. Маркетинг — це система організації діяльності підприємства, яке використовує найсучасніші методи раціонального управління для досягнення високої ефективності і конкурентоспроможності своєї діяльності, нарощування її результатів за допомогою наступних засобів:

- використання новітніх досягнень фундаментальних науково-дослідницьких робіт, винаходів для виробництва і реалізації високоефективних наукомістких виробів, технологій і послуг;
- ретельного і всебічного вивчення стану і перспектив розвитку загальногосподарської і товарної кон'юнктури ринку, забезпечення достовірної інформації про реальні потреби й запити споживачів;
- орієнтації виробництва і реалізації продукції щодо сучасних і перспективних вимог ринку, дотримання адресності виробленої продукції і наукових результатів;
- активного впливу на ринок, на формування його потреб і стимулювання збуту;
- забезпечення повного, всебічного задоволення потреб суспільства для підвищення якості його життя (зростання добробуту народу).

Маркетинг є однією з найбільш динамічних сфер економічної діяльності. Вибір ефективних засобів маркетингового управління компанії залежить від уміння її керівників своєчасно врахувати тенденції, які характерні для розвитку сучасного ринку. Основні з цих тенденцій пов'язані із зростанням значення якості, ціни й задоволенням споживачів, необхідністю побудови стійких взаємовідносин із ними; зростанням значення ефективного управління процесами бізнесу й інтегрування управлінських функцій; вмінням мислити глобально; підвищенням ролі в бізнесі галузей з високими технологіями; зростанням значення маркетингу послуг тощо.

Таким чином, маркетинг як концепція управління компанії складає основу її внутрішньофірмового управління, спрямованого на

досягнення високої ефективності господарської діяльності в умовах сучасного ринку.

Звичайно, основну роль відіграє маркетинг і при здійсненні підприємствами (фірмами) зовнішньоекономічної діяльності (міжнародного бізнесу).

В умовах прискорення технічного прогресу швидко змінюються умови зовнішнього середовища, підсилюється конкуренція, що робить ціну помилок при прийнятті маркетингових рішень занадто високою. А це потребує пристосування методів маркетингу не тільки до короткострокових (тактичних) цілей підприємства, а й до довгострокового (стратегічного) планування.

За своєю суттю маркетинг — це процес, спрямований на досягнення компанією конкурентоздатності. У фірмі, орієнтованій на ринок, усі дії в бізнесі, а не тільки ті, що належать безпосередньо до функцій відділу маркетингу, повинні бути зосереджені на покупцеві і його потребах, а функція маркетингу повинна відігравати центральну роль у рішеннях і планах компанії й охоплювати всі сфери її діяльності.

При здійсненні компаніями зовнішньоекономічної діяльності ринки зарубіжних країн часто розглядаються як стратегічна альтернатива.

Економічні показники діяльності конкретного виробника прямо залежать від обсягів продажу його продукції. Цей факт пояснює постійне прагнення комерційного підприємства до розширення своєї частки ринку. Але в силу багатьох причин (обмеженість попиту, недостатня платоспроможність споживачів, їхня консервативність, культурні норми тощо) можливості збільшення обсягів продажу в одній конкретній країні можуть бути обмежені. Тому для розширення обсягів продажу своєї продукції багато виробників рано чи пізно починають шукати можливості для виходу на ринки інших країн.

На першій фазі такі виробники просто намагаються знайти можливість збувати свою продукцію в інших країнах. У цьому випадку точніше говорити про зовнішньоекономічний маркетинг, оскільки їхні маркетингові підходи мало чим відрізняються від того, що робиться ними у своїй країні.

При сприятливих умовах частка експортного продажу істотно зростає. Виробник починає відчувати все більшу залежність від експорту, форми його взаємодії із зарубіжними партнерами розширю-

ються й ускладнюються. Виробник не тільки включається в міжнародну кооперацію праці, а й створює спільні підприємства і власні виробничі й збутові структури за кордоном. Поступово він може дійти думки, що ринком для його продукції є весь світ, а маркетингові дії повинні враховувати конкретні особливості різних країн — сегментів цього ринку.

В останньому випадку можна говорити вже про міжнародний маркетинг. Приклад такого підходу — діяльність транснаціональних корпорацій, частка яких у світовій торгівлі постійно зростає і наближається, за деякими оцінками, до однієї третини усього світового товарообігу.

Розглянемо специфіку маркетингової діяльності так званої компанії світового рівня.

Коли кажуть, що компанія досягла світового рівня, зазвичай мають на увазі виконання ряду умов. Головна з них — поява в компанії стійкого образу (іміджу) кращого у світі постачальника товарів і послуг у своєму виді діяльності. Цікаво, що це жодним чином не пов'язано з розмірами компанії чи з масштабами її операцій. Визначальним є розуміння того факту, що компанія отримує прибуток від задоволення потреб споживачів і повинна постійно удосконалювати цю свою здатність. Кажуть, що споживачі винагороджують того, хто їм слугує. *"Мірило успіху — очі клієнта"* — так полюбляють повторювати японські підприємці. Те, що пропонує компанія, має вразити уяву й захопити покупця.

Що захоплює клієнта? Це перше запитання, яке має поставити собі керівництво компанії, якщо воно орієнтується на досягнення світового рівня.

- Клієнти зацікавлені в якості — їм потрібно, щоб куплена ними річ відповідала їхнім вимогам.
- Вони хочуть гарного обслуговування — їм потрібно, щоб вироби і послуги надходили точно у визначений термін, тобто саме тоді, коли виникає потреба в них.
- Їм потрібна гнучкість — вони хочуть мати можливість отримати саме той товар чи послугу, які їм потрібні.
- Вони прагнуть отримати у своє розпорядження певну корисність (цінність) і не хочуть платити ціну, що перевищує корисність товару.

Виходячи з цього компанії світового рівня приречені на безупинне удосконалювання своєї діяльності. Що ж вони удосконалюють на-

самперед? Те, що має значення для їхніх клієнтів: *якість продукції чи послуг, рівень обслуговування, гнучкість і швидкість реакції на зміни зовнішнього середовища, здатність забезпечувати прийнятну вартість своєї продукції*.

Основні принципи досягнення цього наступні:

- робити тільки те, що потрібно клієнту;
- робити це якісно з першого разу і краще, ніж можуть інші;
- швидко змінювати асортимент відповідно до зміни потреб клієнтів;
- не створювати зайвих запасів і незатребуваних ресурсів.

Це вимагає застосування відповідних методів управління. Компанії світового рівня усвідомлюють те, що дуже багато чого, якщо не все, залежить від компетентності і зацікавленості їхніх працівників. Для цього вони:

- групують виробничі й управлінські функції за процесами, які мають свого споживача, у тому числі й усередині компанії;
- використовують комплексні команди, що відповідають за кінцевий результат ("супербригади");
- впроваджують системи оплати залежно від досягнутого результату;
- делегують працівникам повноваження і відповідальність і цим мотивують персонал;
- створюють "плоскі" і гнучкі організаційні структури, що полегшують міжфункціональні зв'язки і координацію дій.

Досягнення світового рівня вимагає, очевидно, наступних дій від компанії: підтримки необхідного рівня конкурентоздатності; визначення стратегічних пріоритетів; виокремлення найприбутковіших виробів і значущих клієнтів і концентрації всіх зусиль і уваги саме на них; створення довгострокових відносин на основі кооперації з постачальниками; усунення зайвих витрат і зниження собівартості за умови збереження або, що точніше, поліпшення значущих для споживача властивостей виробленої продукції; застосування сучасних методів управління витратами; спрямування інвестицій насамперед у ті сфери, де можна досягти найбільших конкурентних переваг.

Як відомо, одне з перших найвагоміших рішень, що мають далекосяжні наслідки для будь-якого бізнесу, — це визначення ринку, на якому фірма має намір закріпитися і відповідно змушена буде вступити в конкурентну боротьбу. Такий ринок є *базовим* для фірми. При

визначенні базового ринку потрібно насамперед знайти відповідь на три прості і водночас дуже складні запитання:

- Яким бізнесом ми займаємося?
- Яким бізнесом нам варто займатися?
- Яким бізнесом нам не слід займатися?

Чимало фірм пішло в небуття саме тому, що не подумали про це вчасно.

Позитивним прикладом є компанія IBM, яка пережила багатьох, тому що визначила свій бізнес як обробку інформації і без особливих проблем перейшла від механічних рахункових пристроїв до електронних, незважаючи на те, що це було пов'язано з рішучою зміною її технологічного профілю.

А ось компанія NCR вже не є лідером на ринку касових машин, тому що вважала своїм бізнесом виробництво пристроїв точної механіки і знехтувала електронними технологіями.

Товар для покупця — це засіб вирішення якоїсь значущої для нього проблеми. Вирішення існуючої при цьому проблеми можуть забезпечити різні технології. Згодом технології змінюються (наприклад, механіка й електроніка в рахункових пристроях і тих же касових апаратах), а базові потреби (обробка інформації й облік) залишаються колишніми.

Щоб уникнути вузького, короткозорого погляду на бізнес, стверджує відомий американський фахівець Т. Левитт, необхідно визначити бізнес у термінах потреб покупця, якого компанія задовольняє, а не в термінах того, що вона робить. Наприклад, фірма Rover Group знаходиться в бізнесі, що задовольняє потреби людей у засобах пересування, а не в бізнесі з виробництва автомобілів.

Інший приклад: компанія з виробництва покрівельних матеріалів вважає, що вона вирішує проблему водонепроникності даху. У наявності прив'язка не до технології (металеві, керамічні чи синтетичні покрівельні матеріали), а до проблеми клієнта, який готовий платити за те, щоб не капало зверху. І якщо завтра виникне потреба в скляній покрівлі чи солом'яних циновках, фірма її вчасно побачить і зуміє відреагувати адекватно.

Проблема полягає в тому, що з позиції маркетингу визначення бізнесу має формулюватися не в технічних і технологічних термінах, а в тому, *задоволення яких потреб і яких груп споживачів фірма вважає основним своїм завданням*.

10.2. Стратегії міжнародного маркетингу

Продуктові стратегії. Надії на новий товар можуть не виправдатись — це реальність у бізнесі. Трохи більше половини нових товарів можуть пережити п'ятирічний рубіж існування на ринку, а більшість ідей не доходить навіть до стадії апробування.

У середньому лише один з 13 проектів береться за основу концепції нового товару. А з витрат на створення і просування новинок виправдані приблизно половина чи трохи більше. Разом з тим існує припущення, що якщо половина асортименту виявляється незатребуваною, то підприємство краще закрити. Звідси можна зробити простий висновок: проблема полягає в тому, щоб створювати товари, які люди хочуть купувати, і робити це швидше, ніж роблять інші.

Фірми-переможці мають у своєму розпорядженні абсолютну перевагу на ринку, оскільки:

- намагаються ретельно вивчати конкурентів;
- доручають роботу групам, до складу яких входять фахівці різних служб (маркетинг, дизайн, виробництво, постачання);
- розробляють і виводять на ринок нові товари дуже швидко.

"*Наше завдання*, — зазначав А. Моріта, один з керівників відомої японської фірми SONY, — *зробити власні товари застарілими раніше, ніж це зроблять конкуренти*".

Підраховано, що успішні компанії не менше половини своїх доходів отримують від товарів, що з'явилися протягом останніх п'яти років. В аутсайдерів на нові товари доводиться не більше 11 % обсягів продажу.

Так, компанія 3M чітко реалізує принцип — мінімум 25 % річного обороту мають забезпечувати товари, що з'явилися не більше ніж п'ять років тому.

Виправдовує себе прагнення до *диференціації*, тобто створення чітко ідентифікованих відмінностей між власним товаром і товаром конкурентів.

"*У найбільш загострені періоди цінової конкуренції*, — зазначав Т. Левітт, — *великі вигоди можна дістати з додаткових витрат на діяльність із спеціальної доробки новинок*".

Лише відмінностей між товарами замало — очевидно, що це повинні бути такі відмінності, яких хоче клієнт. Японці розшифровують поняття "відмітна перевага товару" насамперед як його вищі якість і

надійність, потім — наявність сервісної підтримки, і аж ніяк не цінові вигоди. Вони вважають, що в більшості випадків невдачі з новими товарами можна пояснити хибними оцінками ринкової ситуації. Якщо не знаєш клієнта, то виведення на ринок нового товару — це лотерея. Вивчення ринку — це збір вчорашньої інформації. Більш надійний курс — це розуміння системи основних цінностей потенційних клієнтів. Вивчення способу життя, що сповідує SONY, може бути ключем до розуміння сучасних тенденцій. Виникло навіть поняття "олюднення товару" — розгляд його з погляду всіх аспектів середовища, де живе майбутній користувач цього товару. *"Кінцева мета дизайнерів з чуйною сприйнятливістю — уловити хід думок клієнта"* (Нобухіко Кавамото, "Хонда").

Хто знає краще, яким повинен бути автомобіль, — ті, хто їх виготовляє, ті, хто їх водить, чи ті, хто є пасажирами? Відповідь не очевидна, якщо не враховувати, що основні ідеї інновацій приходять ззовні, від самих клієнтів.

Завдання підвищення успішності нових розробок виявляється ключовим. Зробити ефективним процес розробки і просування новинок означає подвоїти свої прибутки.

"Дженерал електрик" виходила на ринок залізничної техніки США через проведення семінарів прямо у замовників, складаючи разом із клієнтами переліки бажаних властивостей нових локомотивів. Потім ці переліки розділили на дві групи — що краще могла б зробити фірма і що краще могли б зробити самі замовники. Природно, що запропоновані фірмою вироби згодом були зустрінуті замовниками більш ніж прихильно.

Разом з тим, якщо 10 з 10 нових товарів "попадають в точку", це теж може означати, що щось робиться не так: наприклад, небажання ризикувати в освоєнні нових сфер діяльності, а саме з таким ризиком і пов'язані найгучніші історії успіху.

Цінові стратегії. Це діючі на фірмі принципи призначення ринкової ціни за продукт чи послугу. Певна річ, політика фірми у сфері цін є стратегічним питанням, оскільки вона впливає на прибуток, рівень попиту, прихильність з боку споживачів, способи просування товару на ринок тощо. Різні фахівці можуть мати різні погляди на ціноутворення. Економіст сказав би, що ціни повинні бути приведені до такого рівня, який максимізує короткострокові прибутки. Для бухгалтера ціна базується на витратах. Маркетолог буде відстоювати позицію,

що маркетингові зусилля компанії мають бути спрямовані на підвищення цінності продукту в очах покупця, а це зробить покупця менш чутливим до ціни.

Стратегії просування товару на ринок. Можна виокремити такі дві стратегії.

Стратегія проштовхування (Push Strategy) полягає в тому, що продукт "уштовхують" у канал поширення, підвищуючи інтерес торгового персоналу і дилерів до продажу саме цього продукту:

- грошовими знижками при визначених обсягах закупівель;
- прямим розсиланням дилерам зразків товару;
- рекламною підтримкою продажів;
- стимулюванням повторних продажів.

Стратегія втягування (Pull Strategy) передбачає концентрацію маркетингових зусиль на кінцевому споживачеві. Потрібно "утягнути" товар в канали поширення, створюючи у людей зацікавленість у придбанні пропонованого товару, для чого використовуються:

- реклама для споживачів;
- зниження ціни;
- підтримка продажів за рахунок додаткових стимулів.

Таким чином, інтерес з боку покупців спонукає до дії торговців.

У випадку застосування стратегії втягування основним фактором впливу на споживача стає реклама. Вона може бути спрямована на створення сприятливого ставлення до товару у клієнта *(іміджева реклама)* або на стимулювання конкретних дій з його боку *(спонукаюча реклама)*.

"За кожною рекламою, — зазначав Россер Рівз, — *повинні стояти оригінальні споживчі якості"*. Сучасний підхід — акцент на "імідж", тобто оригінальний образ товару. Набуває розвитку також підхід "акцент на сильні сторони", тобто *позиціонуюча* реклама (заснована на тому, як товар співвідноситься з продукцією конкурентів у сприйнятті споживача). Щоправда, використання при цьому прямих порівнянь визнається неетичним.

У будь-якому випадку рекламодавець повинен прагнути підкреслити характеристики, за якими його товар має найзначніші переваги. Найчастіша помилка — поверховий вибір рекламних мотивів, які покупці не можуть пов'язати з важливою для них характеристикою товару.

Стратегії в організації збуту. Більшість виробників не продають товар безпосередньо кінцевим споживачам. Багато продуктів проходять шлях від виробника до споживача через посередників. Потреба в посередниках пояснюється тим, що існує необхідність різноманітних дій, пов'язаних з переміщенням продуктів від виробника до споживача, а саме:

- контакти зі споживачами;
- переговори;
- транспортування;
- розвантаження;
- збереження;
- упакування;
- фінансування торгових процесів.

Посередники також роблять всю існуючу розмаїтість товарів доступною для безпосередніх користувачів в одному географічному пункті.

Рішення, пов'язані з каналами поширення, мають бути спрямовані на те, щоб вироблені компанією продукти стали доступні її споживачам у потрібний час, у потрібному місці, у потрібній кількості.

Стратегії поширення. До них належать:

- інтенсивне поширення (продаж через якомога більшу кількість торгових точок);
- вибіркове поширення (вибираються кілька торгових точок);
- ексклюзивне поширення (ексклюзивні права надаються тільки невеликій кількості торгових точок).

При прийнятті рішень про створення торгових каналів варто враховувати наступні аспекти.

1. Цілі компанії загалом, цілі маркетингу.
2. Ринок, на якому зосереджені інтереси компанії: кількість покупців, їх географічна розсіяність, потреби, смаки й переваги.
3. Характеристики продукту — для громіздких, швидкопсувних, нестандартних продуктів доцільне формування більш прямої (короткої) системи поширення.
4. Дії конкурентів.

Ці умови і визначають складність каналів товароруху.

Ефективне застосування маркетингу обумовлює необхідність його професійного планування.

При плануванні маркетингу необхідно враховувати:

1. Політичні умови, що характеризують особливості ринків у різних країнах.
2. Наскільки захищає держава-імпортер інтереси зарубіжних товаровиробників.
3. Чи створюються бар'єри для імпорту.
4. Особливості соціально-економічного середовища зовнішніх ринків збуту (рівень життя, доходи на душу населення, рівень освіти тощо).
5. Особливості географічних, кліматичних і культурно-історичних умов, систему суспільних цінностей у країни-імпортера.
6. Особливості, що існують в системі прийняття рішень, розподілі обов'язків, стилі керівництва, неформальних відносинах і нормах спілкування.
7. Які є в країні-імпортері державні, приватні і громадські організації, що контролюють якість продукції, виробляють норми і стандарти.
8. Як можна використовувати місцеві трудові, сировинні й інші ресурси.
9. Чи існують в країні організації, що можуть допомагати в підготовці виходу на ринок і просуванні товару.
10. Особливості правової системи країни-імпортера, спрямовані на захист внутрішнього ринку й інтересів споживачів:
    - закони, що контролюють діяльність зарубіжних компаній;
    - закони, що забороняють забруднення навколишнього середовища;
    - податкова система;
    - патентний захист;
    - правила реєстрації торгової марки;
    - законодавство з реклами;
    - правила техніки безпеки;
    - правила, що забороняють використання певних матеріалів;
    - правила, що визначають зміст написів на упаковці;
    - права споживачів і система їхнього захисту.
11. При вивченні правової системи країни-імпортера необхідно мати на увазі те, що можуть бути подані судові позови за наступними напрямами:
    - конструкція і виконання товару;

- відповідність його якості і безпеки споживання національним стандартам;
- назва;
- етикетка і її колірне вирішення;
- торгова марка;
- патентна чистота;
- порушення термінів обслуговування;
- гарантійні зобов'язання;
- оформлення і зміст описів і інструкцій.

10.3. Пастки міжнародного маркетингу

У процесі застосування методів і прийомів маркетингу у сфері зовнішньоекономічної діяльності можливі й серйозні прорахунки, коли фірма попадає в так звані пастки міжнародного маркетингу. Вони пов'язані у першу чергу з вирішенням питання про те, чи потрібно перетворювати свою стратегію в інтернаціональну при впровадженні у максимально велику кількість міжнародних ринків.

Для будь-якої компанії існують межі можливого. *З одного боку*, з'являється ризик надмірних альтернатив. Можна розробити безліч комбінацій різних стратегій, що враховують особливості різних країн. Наприклад, корпорації мають наступні можливості вибору: купувати, а не виробляти; виробляти на підприємствах у країні базування чи в інших країнах; продавати готову продукцію на внутрішньому чи зовнішньому ринках і т. д. Витрати на проведення відповідних досліджень можуть поглинути весь додатковий прибуток. До того ж особливості виробничого процесу, транспортні витрати, імпортні обмеження і різні процедурні операції (наприклад, митні) можуть позначитися на розмірі вигоди від глобалізації виробництва. *З іншого боку*, завжди існує ризик втратити цікаві можливості. Так, маркетолог американської компанії, що займається зарубіжними операціями, як правило, враховує у своїй діяльності Канаду, Японію і Німеччину, але не звертає уваги на невеликі країни, іноді більш привабливі. Можна додати, що компанія навряд чи здатна боротися з конкурентами в усьому світі. Набагато більші можливості можуть мати фірми, здатні захоплювати галузеві чи територіальні ніші. Кількість ринків і відповідні маркетингові стратегії визначаються конкурентоздатністю компанії.

Наприклад, фірма може розробляти маркетингову стратегію пошуку країн, в яких гостра конкуренція малоймовірна. Коли японські автомобілебудівники почали продавати свою продукцію на європейських ринках, вони уникали країн з могутнім внутрішнім виробництвом автомобілів, наприклад Франції і Німеччини. Об'єктом своєї діяльності японці зробили невеликі країни на зразок Данії і Португалії, де зуміли захопити значну частку ринку. Подібний підхід демонструє і шведська фірма "Л. М. Эрікссон" (виробник устаткування для телефонного зв'язку), яка розробила технологію для задоволення потреб малих країн частково тому, що їхні ринки близькі до шведського, а частково тому, що конкуренти зосередили свої зусилля на більш великих ринках. Починаючи операції в країнах, що розвиваються, компанія вибрала країни, що не мали постколоніальних зв'язків з Європою, оскільки в колишніх колоніях основні конкуренти мали у своєму розпорядженні давно сформовані дистриб'юторські переваги і підтримку урядів.

Інша "пастка" міжнародного маркетингу пов'язана з тим, що будь-яка компанія повинна визначати, що саме для неї доцільніше — посилення конкурентних позицій в окремих країнах чи на глобальному рівні. Наявність дійсних чи потенційних споживачів і конкурентів у глобальному масштабі може вплинути на характер рішення про доцільність підвищення ефективності глобальної діяльності за рахунок філій в окремих країнах. Якщо на різних ринках компанія зіштовхується з тими самими конкурентами, доцільно на окремих ринках виходити з низького доходу чи навіть погодитися на деякі збитки, щоб протидіяти формуванню конкурентних переваг у суперників. Так, "Procter&Gamble", оцінивши ймовірність проникнення на американський ринок великої японської компанії "Као", знизила на японському ринку ціни на розчинники і миючі засоби. Це відбилося на прибутках фірми "Као", що загальмувало на значний термін її входження на ринок США (на прибутках "Procter&Gamble" це рішення позначилося в меншому ступені). Компанія може також впливати на конкурента, виробляючи і збуваючи продукцію там, де суперник зосередив ресурси, і тим самим поліпшувати конкурентні позиції на глобальному рівні.

Глобалізація конкурентності, з одного боку, призводить до швидкого обміну інформацією про нові вироби, а отже, до більшого обсягу продажу на іноземних ринках. З іншого боку, швидке поширення інформації про пільгові ціни, наприклад для державних закупівель

в одній країні, може погіршити стан компанії в іншій. Якщо державні чиновники зажадають застосування в їхній країні аналогічних заходів, результатом стане зниження доходів компанії в цілому.

Навіть внутрішньофірмове рішення про ціни і продукцію, що випускається, може вплинути на попит в інших країнах. Із зростанням рухливості споживачів інформація про гарні чи погані результати діяльності компанії в одній країні рано чи пізно відіб'ється на збуті продукції в інших країнах. Споживачі хочуть отримувати однакову продукцію незалежно від країни виготовлення. Якщо ціни значно змінюються від країни до країни, споживачі можуть дійти висновку, що дешевше імпортувати, ніж купувати кінцеву продукцію на місці. До того ж фірми зіштовхуються з тими самими промисловими споживачами більш ніж на одному основному ринку.

Значення факторів, які компаніям доводиться враховувати при розробці міжнародної маркетингової стратегії, варіює від країни до країни і від галузі до галузі. Останніми роками поряд з вартісними виявилися значущими фактори, пов'язані з якістю продукції, надійністю постачань, низькою ймовірністю появи дефектів та ін. Це певною мірою перешкоджає можливості орієнтуватися на регіони з традиційно низькою вартістю робочої сили і змушує фірми вибирати країни, де можна розраховувати на якість і надійність.

"Пастки" міжнародного маркетингу також пов'язані із відносинами багатонаціональних компаній (БНК) і суспільств, у яких вони функціонують. Наприклад, деякі слаборозвинені країни мають до БНК претензії з приводу використання промислового устаткування, що призводить до скорочення робочих місць, або експорту предметів розкоші, що сприяє розшаруванню суспільства. Часто стверджується, що рекламна діяльність БНК призводить до того, що споживачі країн, які розвиваються, купують товари, не знаючи, як їх використовувати. У зв'язку з цим в "зону особливої уваги" маркетолога потрапляє рекламна політика фірми і система паблік рилейшнз, спрямовані не тільки на місцевого споживача, а й на громадські організації, державні органи, а також різні міжнародні організації. У цьому плані міжнародний маркетинг повинен стати системою співробітництва, взаємодії, співучасті і консенсусу.

Запитання для самоконтролю

1. Розуміння маркетингу як функції управління і філософії бізнесу в умовах ринкових відносин.
2. Роль маркетингу при здійсненні компаніями зовнішньоекономічної діяльності.
3. Цілі й завдання маркетингової діяльності компанії світового рівня.
4. Сутність стратегій міжнародного маркетингу компаній.
5. Можливі маркетингові прорахунки фірм у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

ПАТЕНТНА ЧИСТОТА ПРОДУКЦІЇ І ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

- Поняття “патентна чистота”.
- Експертиза об’єктів техніки на патентну чистоту.

11.1. Поняття “патентна чистота”

Винаходи, промислові зразки, корисні моделі, топографії інтегральних мікросхем, раціоналізаторські пропозиції не існують якось окремо. Вони втілюються у виготовленій продукції та засобах виробництва, які застосовуються для випуску відповідної продукції. Згадане вище у патентознавстві називають “об’єкти техніки”. Тому патентну чистоту продукції слід розуміти як патентну чистоту об’єктів техніки. Певна частина цієї продукції та послуг надходить у сферу зовнішньої торгівлі.

Патентна чистота — це юридична властивість об’єкта техніки, яка полягає в тому, що відповідний об’єкт може вільно використовуватися в певній країні без порушення чинних на її території патентів, які належать третім особам. Патентно чистими є такі об’єкти техніки, які не підпадають під дію чужих охоронних документів на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, товарні знаки та інші об’єкти так званої промислової власності.

Те, що у нас відоме як патентна чистота, за кордоном може мати іншу назву. У колишній НДР це називалося патентна невразливість. У США патентна чистота називається свободою від прав, що охороняються. Вважаємо, що у колишній НДР була досить вдала назва.

Що розуміють в Україні і світі під порушенням виключних прав власників охоронних документів на об’єкти промислової власності? Це — зазіхання на ті права, які надаються власнику патенту. Патент

надає власнику винаходу, наприклад, виключне право його використання на власний розсуд. Використанням винаходу визнається:

- виготовлення, пропонування для продажу, застосування або ввезення, зберігання в зазначених цілях продукту, виготовленого із застосуванням запатентованого винаходу;
- застосування способу, що охороняється патентом, або пропонування його для застосування;
- пропонування для продажу, введення в господарський обіг, застосування або ввезення чи зберігання в зазначених цілях продукту, виготовленого безпосередньо способом, що охороняється патентом.

Продукт чи спосіб, що порушують зазначені вище права, не є патентно чистими. Оскільки продукт чи спосіб виготовляється (застосовується) не навмання, а згідно з технічною документацією, то поняття "патентна чистота" поширюється і на технічну документацію, згідно з якою випускається чи має випускатися об'єкт техніки.

Патентна чистота — поняття відносне. Вона визначається лише щодо конкретних країн і лише на конкретну дату. Наприклад, якесь підприємство України вирішило заполонити своїми виробами ринок США. Виявилося ж, що конструкція цих виробів підпадає під дію чинного американського патенту. Отже, наш об'єкт не має патентної чистоти у Сполучених Штатах за станом на день, коли теплохід з Іллічівська зайде з названим вантажем у порт США. Але не виключено, що саме в день заходження теплоходу в американський порт закінчується 20-річний строк чинності патенту на відповідний об'єкт техніки. Тобто наступного дня український товар щодо США вже матиме патентну чистоту. Цей об'єкт на певну дату може не мати патентної чистоти у США, але мати її у сусідніх країнах — Канаді чи Мексиці.

Експертиза (перевірка) патентної чистоти здійснюється з метою встановлення можливості реалізації (використання) даного об'єкта техніки у певній країні (країнах) та визначення кроків, які необхідні для того, щоб не порушити виключні права власників відповідних охоронних документів. Провести експертизу патентної чистоти — це означає вивчити відповідний об'єкт техніки за трьома аспектами.

Правовий аспект полягає у повному і всебічному вивченні всіх юридичних питань ситуації, що склалася навколо цього об'єкта техніки (це, зокрема, включає визначення обсягу формули винаходу, можливостей опротестування патенту тощо).

Технічний аспект означає інженерне зіставлення цього і запатентованого об'єктів техніки, визначення важливості тих чи інших ознак обох об'єктів техніки, оцінювання ролі складових частин даних об'єктів, внесення інженерних пропозицій щодо уникнення патенту, що заважає, тощо.

Економічний аспект полягає у визначенні обсягу можливих фінансових претензій власника охоронного документа у випадку порушення його виключних прав, а також вартості заходів, спрямованих на обхід патенту.

11.2. Експертиза об'єктів техніки на патентну чистоту

29 січня 1974 р. постановою Державного комітету Ради Міністрів СРСР у справах винаходів і відкриттів була затверджена "Інструкція з експертизи об'єктів техніки на патентну чистоту". Зазначена Інструкція набрала чинності 15 грудня 1975 р. За радянських часів вона публікувалася, зокрема, у другому томі 3-томника "Законодательство СССР по изобретательству". Цей тритомник видав Всесоюзний науково-дослідний інститут патентної інформації в 1981 та 1982 роках. Оприлюднювалася Інструкція і в інших джерелах. Вона велика за обсягом, мала 145 сторінок.

За часи незалежної України ця Інструкція не скасовувалася. Цей нормативний документ вартий того, щоб про нього знали всі, хто причетний до зовнішньоекономічної діяльності. Можливо, колись з'явиться досконаліше бачення експертизи на патентну чистоту. Поки що можна стверджувати, що цей нормативний акт не є застарілим і може стати у нагоді тим, хто прямує як на вітчизняні, так і зарубіжні ринки зі своєю продукцією.

Інструкцію можна розглядати не лише як нормативний документ, а й як збірник порад про те, як визначати патентну чистоту продукції. У цьому розділі ознайомимося з основними положеннями Інструкції. Детальніше вивчення радимо виконати самостійно.

Патентну чистоту об'єкта техніки (тобто товару) необхідно забезпечувати вже на стадії створення. Для тих об'єктів техніки, які створюються заново, експертиза патентної чистоти є складовою загальних патентних досліджень. Вони виконуються як перед початком, так і під час відповідної розробки. Як самостійна робота експертиза

патентної чистоти виконується щодо раніше розроблених пристроїв, способів і речовин, які стають виставковими експонатами і об'єктами експорту чи закордонного ліцензування. Щодо винаходів перевірці на патентну чистоту підлягає все, що може становити об'єкт винаходу (пристрій, спосіб, речовина, штам).

Що стосується корисних моделей, то перевіряються лише пристрої, які призначені для поставок у ті країни, де передбачена правова охорона цього об'єкта промислової власності. Таких країн небагато, але є серед них країни з привабливими ринками, зокрема Німеччина та Японія.

Щодо промислових зразків, то перевіряються лише ті об'єкти, які беруть участь у формуванні загального вигляду відповідного виробу.

Що стосується товарних знаків, то перевіряються всі вироби, позначені маркуванням як на самому виробі, так і на технічній та службовій документації.

При перевірці патентної чистоти пристроїв, які інколи можуть містити сотні і тисячі технічних рішень (вузлів, деталей, механізмів, агрегатів тощо), образно кажучи, всі деталі і шурупи фізично неможливо перевірити. Завдання полягатиме у тому, щоб вибрати такі технічні рішення, дані про патентну чистоту яких, з огляду на їх значущість і важливість, необхідні і достатні для оцінки патентної чистоти об'єкта у цілому. Потрібно зуміти знайти технічні рішення принципового значення для того, щоб скоротити обсяг і час проведення експертизи. Зрозуміло, що така робота може бути плідною, якщо патентознавець та інженер працюють злагоджено. Непроста річ мати в одній особі висококваліфікованого патентознавця та інженера, хоч це все ж таки трапляється.

Перевірка патентної чистоти способу охоплює його операції і прийоми. Необхідно врахувати, що в багатьох країнах, у тому числі і в Україні, патентна охорона способу поширюється і на продукцію, виготовлену безпосередньо запатентованим способом. Треба пам'ятати, що можуть видаватися і самостійні патенти на продукцію (інакше кажучи, вироби), що одержана способом, щодо якого здійснюється перевірка. Зустрічаються комбіновані патенти, які захищають як пристрій, так і спосіб одержання речовини та саму речовину.

Чому згадане вище потрібно мати на увазі? Тому що спосіб, як такий, мало кого цікавить. Спосіб викликає інтерес лише тоді, коли за його допомогою одержується якась продукція.

Якщо предметом винаходу-способу є вимірювання, здійснення вантажних робіт тощо, то слід пам'ятати, що відповідні патенти охо-

роняють лише ці способи і на об'єкти виконуваних за їх допомогою робіт не поширюються. Необхідно мати на увазі, що в певних випадках функціонування, зокрема вимірювальних пристроїв, неминуче пов'язане з реалізацією способу, запатентованого третьою особою.

Перевірка патентної чистоти винаходу-речовини здійснюється при розробці нових матеріалів або ж нових способів одержання вже відомих речовин. Необхідно для уникнення зайвої роботи та для економії часу перед проведенням експертизи уточнити, на які саме види речовин поширюється у конкретній країні правова охорона. Перевірка патентної чистоти речовин, як правило, охоплює також і способи їх одержання та використання. Речовини природного походження на патентну чистоту не перевіряються.

Якщо речовини одержуються за допомогою синтезу, то на патентну чистоту необхідно перевірити спосіб одержання таких речовин.

Правова охорона штамів відбувається не в усіх країнах світу, але майже скрізь охороняють способи одержання речовин за допомогою штамів. Правова охорона у країнах світу поширюється і на середовище для живлення штамів.

Перевірка патентної чистоти штаму охоплює:

– власне штам;
– технологію одержання речовини, продуктом якої є штам;
– речовину, з якої одержують штам;
– спосіб вирощування та підвищення активності цього штаму;
– середовище живлення штаму;
– способи одержання середовища й живлення цього штаму.

Перевірка патентної чистоти, по суті, означає встановлення залежності певного об'єкта від патентів, виданих раніше у відповідних країнах, які продовжують діяти на цей момент.

Суцільний (іншими словами, вичерпний) пошук нерідко може замінюватися вибірковим, наприклад, пошуком патентів фірм (або ж винахідників), які працюють над відповідною проблематикою. Справді, у цьому є певний ризик, адже можуть бути нові фірми чи винахідники, про яких раніше не було інформації.

При проведенні патентної експертизи відносно країн, які практикують так звану відкладену експертизу заявок на винаходи, слід брати до уваги, що винаходам надається тимчасова охорона від дати викладки (публікації) відповідної заявки.

Якщо після закінчення експертизи об'єкта техніки на патентну чистоту виникають обставини, які вимагають продовження цієї робо-

ти, то здійснюється додаткова перевірка. Вона викликана переважно такими обставинами:

– поповненням патентних фондів країни;
– розширенням кола країн експорту;
– внесенням змін в об'єкт, щодо якого вже відбулася експертиза патентної чистоти.

Як конкретно здійснити пошук на патентну чистоту? Для цього необхідно сформулювати відповідну програму та підготувати всі необхідні дані для перевірки, повинні бути вказівники класів патентів відповідних країн (чи вказівники класів промислових зразків та товарних знаків), довідково-пошуковий апарат до них та інші допоміжні матеріали, що полегшувало б пошук класифікаційних рубрик. Слід передбачити такі етапи експертизи на патентну чистоту:

– оцінювання умов та вибір оптимальної методики експертизи для даного об'єкта, визначення країн перевірки;
– вивчення патентного законодавства тих країн, стосовно яких проводиться перевірка, в тій мірі, в якій воно має значення для методики експертизи;
– вибір технічних рішень та інших елементів, що підлягають експертизі;
– вибір комплектуючих виробів чи напівфабрикатів, які підлягають експертизі;
– визначення та добір технічної документації на об'єкт;
– визначення класифікаційних рубрик для всіх технічних рішень та інших елементів, які підлягають перевірці;
– вибір патентної документації, за якою буде проводитися експертиза об'єкта.

Завдання першого етапу полягає в тому, щоб досягти достовірності результатів експертизи при мінімально необхідних затратах часу і ресурсів на її проведення. Слід визначити країни, стосовно яких перевіряється патентна чистота, наявність і доступність патентних фондів цих країн в Україні, СНД чи в інших державах. Перевірка на патентну чистоту буде успішною, коли вона здійснюватиметься спільними зусиллями розробника і патентознавця.

На другому етапі необхідно встановити положення патентних законів відповідних країн, які стосуються методики перевірки, дату набрання чинності патентного закону, а в деяких випадках — попереднього. Слід встановити види промислової власності, що охороняються в цій країні, і на які об'єкти охоронні документи не видаються.

Потрібно проаналізувати вимоги до новизни винаходів з метою правильного визначення технічних рішень з точки зору строків їх відомості та джерел відомості, які можуть бути протиставлені патенту, що заважає.

Необхідно врахувати спеціальні види патентів, крім основних (додаткові, залежні, ввізні), що діють в цій країні.

Як глибоко слід перевіряти наявність чи відсутність патентів, що можуть позбавити об'єкт техніки патентної чистоти? Для правильного визначення глибини пошуку важливе значення має строк дії патенту, можливість і межі продовження строку його дії, можливість поновлення патенту, що втратив силу через несплату мита за підтримку чинності патенту. Окрім вивчення основних положень патентного законодавства, не завадить ознайомитися з судовою практикою відповідних країн з питань, які безпосередньо стосуються експертизи на патентну чистоту, зокрема вивчити:

– обсяг прав, які надаються судам при розгляді патентних спорів;
– застосування в цій країні прецедентного права;
– розгляд справ про порушення прав патентовласників;
– розгляд справ про скасування патентів чи визнання їх частково недійсними.

Слід також мати на увазі набрання чинності регіональними угодами, наприклад Конвенцією про європейський патент.

При виборі технічних рішень, які потрібно перевіряти на патентну чистоту, слід мати на увазі таке.

Для складних пристроїв (великі машини, агрегати, радіотехніка, різні комбайни, верстати, трактори, автомобілі, літаки тощо) в першу чергу визначаються технічні рішення, які мають важливе значення для об'єкта в цілому. Це, як правило, їх принципові схеми (кінематична і електрична), загальна компоновка, конструктивні рішення основних механізмів і агрегатів, а для електричних пристроїв — також і принципові схеми основних блоків. Потім визначаються інші технічні рішення, які мають суттєвий вплив на роботу пристрою в цілому. Другорядні технічні рішення перевіряються лише, як правило, для об'єктів масового застосування.

Для способів (технологій) визначають послідовність операцій, параметри і режими технологічного процесу, а також технічні рішення, що мають відношення до прийомів, які застосовуються.

При перевірці патентної чистоти речовини спочатку визначають технічні рішення, що полягають в якісному (наявність інгредієнтів чи компонентів), а потім у кількісному (їх процентне співвідношення) складі речовини. Перевірці підлягають і вказівки на введення у речовину (чи її компоненти) різних домішок тощо.

У випадку невеликого обсягу випуску чи продажу виробів патентна чистота перевіряється лише стосовно обмеженої кількості найбільш важливих технічних рішень. При масовому виробництві перевіряється більшість технічних рішень, а інколи і всі рішення об'єкта техніки, навіть малозначні вузли та деталі.

Коли існує державний стандарт на певну продукцію, то на патентну чистоту перевіряється решта технічних рішень стандартизованого об'єкта, які не регламентовані відповідним стандартом.

А чи необхідно перевіряти на патентну чистоту технічні рішення, на які видані авторські свідоцтва колишнього СРСР чи зарубіжні патенти нашим громадянам чи організаціям? Так, необхідно. Перевірка здійснюється на загальних підставах, оскільки не виключено, що сукупність частини ознак нашого винаходу може бути предметом більш раннього чужого чинного патенту.

Якщо кількість зарубіжних патентів, що стосуються об'єкта техніки, патентна чистота якого перевіряється, невелика, то з метою економії часу, ресурсів і підвищення надійності перевірки аналізований об'єкт техніки не розмежовують на складові частини, а обмежуються суцільним оглядом цієї групи патентів, щоб виявити ті з них, які певним чином стосуються цього об'єкта.

Зупинимося на перевірці патентної чистоти комплектуючих. У пристроях масового виробництва (наприклад, годинники, фотоапарати, радіоприймачі тощо) потрібно перевіряти більшість комплектуючих виробів. У решті пристроїв — лише найбільш суттєві комплектуючі вироби. Завжди перевіряється патентна чистота великих та коштовних комплектуючих виробів. Покупні напівфабрикати (оброблена сировина) перевіряються на патентну чистоту за таких умов:

– технологія, що перевіряється, передбачає обов'язкове застосування цього напівфабрикату;
– речовина, що перевіряється, виготовлена з цілком певного напівфабрикату і це може бути встановлено за допомогою аналізу чи іншим чином;

– пристрій, що перевіряється, містить одну чи кілька складових, виготовлених з напівфабрикатів, застосування яких дозволяє суттєво покращити характеристики пристрою.

Здійснюючи підбір технічної документації для проведення експертизи на патентну чистоту, слід використовувати найостанніший її варіант, у якому відображені всі зміни та доповнення. Поряд з кресленнями (регламентами, описами, рецептурами) необхідно також використовувати пояснювальні записки, інструкції з експлуатації, які сприяють найповнішому розкриттю суті і особливостей технічних рішень, патентна чистота яких перевіряється.

Велике значення для правильного проведення експертизи на патенту чистоту має визначення рубрик Міжнародної і національних систем класифікації патентів (а також промислових зразків та товарних знаків). Необхідно визначити мінімально необхідну кількість рубрик, яка б все ж таки забезпечила пошук всіх без винятку патентів, необхідних дня конкретної експертизи.

На цьому етапі найбільш поширеною системою класифікації є Міжнародна патентна класифікація, на яку переходить більшість держав. З іншого боку, є немало країн, у тому числі промислово розвинутих, які ще користуються своїми національними системами класифікацій.

Основні особливості національних систем полягають у тому, що в них за основу класифікації береться один з двох принципів:

– галузевий, коли винаходи розміщуються згідно з їх застосуванням в тій чи іншій галузі техніки;
– функціональний, коли винаходи розміщуються у рубриках відповідно до тих функцій, які вони виконують, чи ефекту, який вони забезпечують.

Вважають, що МПК є найбільш логічною, оскільки дозволяє синтезувати позитивні риси обох класифікацій. При визначенні рубрик МПК немає необхідності подвійного (галузевого і функціонального) їх пошуку.

Відбір патентної документації для проведення експертизи на патентну чистоту проводиться в кілька етапів.

Спочатку необхідно виявити офіційні джерела, які містять відомості про всі діючі патенти. Як правило, це офіційні патентні бюлетені зарубіжних країн чи видані у колишньому СРСР (а тепер у Росії) офіційні збірники (переліки) патентів країн світу.

Майже всі офіційні патентні бюлетені країн світу вміщують таку інформацію:

– найменування винаходу;
– найменування патентовласника і дійсного винахідника (чи винахідників);
– класифікаційний індекс (чи індекси), до якого (яких) зараховано цей винахід;
– номери патенту та заявки, згідно з якою виданий цей патент;
– дата видання патенту (для тих країн, в яких строк дії патенту обчислюється від цієї дати).

У патентних бюлетенях багатьох країн публікуються також:

– коротка характеристика основного змісту винаходу (анотація, реферат та пункт (пункти) патентної формули);
– креслення (принципові схеми).

На етапі систематизації і відбору знайдених патентів необхідно використовувати більш повніші джерела (наприклад, реферативні видання зарубіжних патентних відомств чи інформаційних фірм).

На етапі детального аналізу патентів необхідно використовувати повні описи винаходів до патентів. Далі здійснюється власне пошук патентів, які стосуються об'єкта, що перевіряється, їх вивчення, аналіз, оцінювання.

У першу чергу необхідно встановити глибину пошуку, тобто максимальний строк, за який необхідно проглянути відповідні патенти.

Глибина пошуку визначається такими обставинами:

– строком дії патентів у країні з урахуванням можливості його продовження;
– часом (датою) відомості об'єкта, що перевіряється.

Початковий строк пошуку визначається строком дії патенту. Кінцевий — датою відомості об'єкта з додаванням строку, необхідного для розгляду заявок в тій чи іншій країні.

Збільшувати глибину пошуку для тих країн, які практикують продовження строку дії патенту, слід лише у випадках, коли виконується перевірка досить суттєвого технічного рішення.

Патентний пошук при експертизі на патентну чистоту має такі форми:

– предметний (тематичний) — за класифікаційними рубриками винаходів; як правило, цей пошук застосовують до країн з великим фондом патентів, а також у тих випадках, коли на першій

стадії експертизи визначались класифікаційні індекси (рубрики);

– фірмовий (іменний) — у тому випадку, коли відомо, що діяльність у відповідній галузі здійснює обмежена кількість фірм;
– мішаний (комбінований) — у тому випадку, коли предметний пошук, який здійснюється в обмеженому колі країн, доповнюється пошуком патентів фірм цієї групи, одержаних в інших країнах;
– специфічний (суцільний) — у тому випадку, коли відсутня класифікація винаходів, а патентний фонд — незначний, застосовується суцільний огляд найменувань патентів країни.

У кожній з класифікаційних рубрик предметний пошук спочатку здійснюють за найменуванням винаходів. Слід все ж таки мати на увазі, що найменування винаходу не завжди достатньо адекватно характеризує його суть. Інколи найменування взагалі не охоплює всього застосування винаходу, характеризуючи лише один з можливих варіантів. У певних випадках найменування винаходу може ввести в оману відносно його можливого використання. Тому не завадить одночасне ознайомлення зі схемою та пунктом патентної формули.

За іменного (фірмового) пошуку найзручніше вести пошук за найменуванням патентовласника (найчастіше це фірма), оскільки прізвище винахідника деякі країни не вміщують в іменні покажчики. Необхідно знайти точне найменування фірми в оригінальному записі на мові відповідної країни.

Комбінований пошук застосовують, як правило, в особливо відповідальних випадках.

Як результат всіх видів пошуків, складається перелік патентів, необхідних для подальшого вивчення і систематизації.

Знайдені патенти, які стосуються об'єкта, щодо якого здійснюється експертиза на патентну чистоту, систематизують в розрізі країн в такій послідовності:

– за фірмами (патентовласниками);
– за захищеними технічними рішеннями;
– за строками їх дій, які залишилися;
– за пріоритетними даними.

Аналіз патенту полягає у виконанні таких дій:

– виявленні частин опису винаходу для встановлення обсягу прав патентовласника;

– визначенні системи побудови патентної формули (у країнах світу формула винаходу може мати такі назви: предмет винаходу, пункти патентування, патентні посягання тощо);
– визначенні пунктів патентної формули, аналіз яких є необхідним для виявлення максимальних меж обсягу прав патентовласника;
– виявленні всіх ознак винаходу і їх сукупності за кожним з пунктів патентної формули, які підлягають аналізу;
– зіставленні ознак захищеного патентом винаходу з відповідними ознаками об'єкта, який перевіряється;
– визначенні важливості кожної з невикористаних в об'єкті, який перевіряється, ознак винаходу, захищеного патентом;
– визначенні можливості розширювального тлумачення формули на основі визначення еквівалентності кожної з невикористаних в об'єкті ознак винаходу, захищеного патентом;
– складанні висновку про поширення чи непоширення дії пункту патентної формули і патенту у цілому на об'єкт, що перевіряється, чи його частину.

Іноземний патент необхідно вивчати або ж в адекватному перекладі українською мовою (чи на мову, якою вільно володіє експерт, що виконує перевірку), або ж, що краще і оперативніше, мовою оригіналу.

У тому випадку, коли об'єкт, що перевіряється, підпадає під дію одного та кількох патентів в країні чи країнах, щодо яких виконується експертиза на патенту чистоту, то при необхідності встановлюють ще й інші країни, де є відповідні патенти-аналоги і виявляють коло країн, де в цього об'єкта відсутня патентна чистота.

Як правило, пошук патентів-аналогів концентрується навколо достатньо суттєвих для цього об'єкта рішень або ж таких елементів, які широко застосовуються. Пошук патентів-аналогів краще проводити як фірмовий (іменний) пошук. У більшості країн фірмові вказівники публікуються щорічно. Фірмовий пошук патенту-аналогу слід починати від дати, яка передує приблизно на рік даті пріоритету первинного патенту, а також врахувати при цьому мінімальний строк розгляду заявок на патенти в цій країні.

Встановлення факту видання патентів-аналогів (на один і той же винахід) здійснюється на основі визначення тотожності найменувань патентовласника (заявника), винахідника (винахідників), а також дати пріоритету і номера первинної заявки. Справді, найменування

винаходу в патентах, які видані в різних країнах, можуть не співпадати між собою. Ідентичність аналога первинному патенту за текстом опису винаходу слід встановлювати з урахуванням різних правил складання цих описів в різних країнах, а також можливостей неоднакового обсягу захисту за патентами-аналогами. Ідентифікація полегшується, коли є креслення чи схеми.

Важливе значення має перевірка правочинності виданих патентів, які заважають. Мета такого заходу полягає у можливості опротестування чи оспорювання чинного чужого патенту, який позбавляє патентної чистоти наш об'єкт техніки. Протест — це дії, які здійснюються зацікавленою особою в часових межах, встановленим патентним законодавством, що полягають у поданні до відповідного патентного відомства заяви проти видачі патенту.

Якщо такі строки з огляду на ті чи інші причини виявилися пропущеними, то за необхідності може бути порушена у суді справа про анулювання патенту або визнання його частково недійсним.

Як правило, такий прийом застосовують у вигляді зустрічного позову, коли патентовласник подає позов про порушення його патенту. Як свідчить практика, головною підставою для опротестування та оспорювання патенту є відсутність новизни винаходу за станом на дату пріоритету.

Певну відміну має експертиза промислових зразків на патентну чистоту. Відміни викликані специфікою промислових зразків. Охорона щодо них поширюється на видимі зовнішні риси відповідних об'єктів техніки. На патентну чистоту перевіряються як товари побутового, так і виробничого та технічного призначення.

Вибір методики експертизи залежить від характеру правової охорони у конкретній країні промислових зразків (патентне чи авторське право).

Експертиза об'єктів на патентну чистоту стосовно промислових зразків включає такі етапи:

1. Оцінювання необхідності експертизи об'єкта на патентну чистоту, враховуючи його призначення (пристрій, комплектуючі, напівфабрикати тощо) і характер (об'єкт експорту, нова розробка, виставковий експонат, проект стандарту тощо).
2. Визначення країн, стосовно яких має проводитися експертиза, вивчення законодавства з промислових зразків цих країн.
3. Вибір методики експертизи щодо кожної з вищеназваних країн.
4. Вивчення джерел патентної та іншої документації, яка буде залучена до пошуку промислових зразків, які охороняються законом.

5. Виявлення в об'єкті елементів технічної естетики, що підлягають перевірці, та їх класифікація.
6. Пошук у країнах перевірки промислових зразків, що стосуються об'єкта, який перевіряється.
7. Зіставлення знайдених промислових зразків з об'єктом, який перевіряється, і складання висновку про його патентну чистоту. Для тих країн, які застосовують форму охорони промзразків у вигляді авторського права, після проведення перших чотирьох етапів достатньо встановити, чи зовнішні форми копіюють повністю чи частково який-небудь промзразок, чи таке копіювання відсутнє. В останньому випадку об'єкт вважається патентно чистим. Охорона промислових зразків у формі авторського права є обмеженою і захищає лише від зумисного копіювання.

Джерелом пошуку промислових зразків, що охороняються, є офіційні публікації про їх реєстрацію, а також каталоги і проспекти фірм та інші матеріали. Слід мати на увазі, що зовнішні форми об'єкта підлягають перевірці в такому вигляді, як вони сприймаються при розгляданні об'єкта у цілому.

Як самостійні елементи зовнішнього оформлення об'єкта можуть виступати малюнки на ньому (зрозуміло, що виконані промисловим способом), фарбування окремих частин в певні кольори. Виділені для перевірки елементи технічної естетики індексуються згідно із Міжнародною класифікацією промислових зразків (МКПЗ). Існують у світі і національні системи класифікації. Цю обставину необхідно брати до уваги при проведенні експертизи.

Пошуки промислових зразків, що охороняються, здійснюються за повний номінальний строк дії їх охоронних документів з урахуванням можливого продовження.

Для країн, які надають охорону промисловим зразкам у формі патентного права, критерієм тотожності об'єкта і промислового зразка є спільність їх зорового сприймання непідготовленою особою. Тобто звичайна людина має легко відрізнити об'єкт і існуючий промисловий зразок.

При експертизі об'єкта на патентну чистоту товарних знаків слід мати на увазі, що товарні знаки можуть охоронятися як на основі національної реєстрації в одній чи кількох країнах, так і на основі міжнародної реєстрації, згідно з якою виключне право на товарний знак охороняється за правилами Мадридської угоди про міжнародну реєстрацію знаків.

Важливою обставиною є й те, що право на товарний знак може охоронятися практично без обмеження строку, оскільки строк їх охорони може нескінченно поновлюватися.

Експертиза на патентну чистоту щодо товарних знаків полягає у виконанні таких етапів:

1. Оцінювання об'єкта (тобто символу) з точки зору необхідності його перевірки на патентну чистоту стосовно товарних знаків.
2. Вияв в об'єкті всіх елементів його маркування, які потребують перевірки.
3. Визначення кола країн, щодо яких потрібно провести перевірку, а також належність цих країн до Мадридської і Лісабонської угод.
4. Визначення класифікаційного індексу виробу за системою класифікації товарів і послуг.
5. Визначення джерел патентної та іншої документації, яка буде залучена для перевірки.
6. Проведення пошуку зареєстрованих товарних знаків.
7. Порівняння елементів маркування, які перевіряються, із зареєстрованими товарними знаками та складання висновку щодо патентної чистоти об'єкта.

На патентну чистоту щодо товарних знаків перевіряються всі промислові вироби, які мають товарні знаки та інші види маркування як власне на виробі, так і на його упаковці. Перевіряється також службова технічна документація, рекламні та інші матеріали, якщо на них є зображення якихось символів.

Згідно із загальним правилом перевірка поширюється лише на товарний знак (маркування), що розміщений на виробі в цілому. Товарні знаки складових частин такого виробу ніби поглинаються загальним товарним знаком кінцевого виготовлювача-монтажника. Товарні знаки (маркування) комплектуючих перевіряються лише в окремих випадках: якщо такий знак є добре помітним у цілому об'єкті, а його перевірка на патентну чистоту не проводилася.

На патентну чистоту щодо товарних знаків перевіряються такі елементи маркування товару:

– власне товарний знак, який розміщується на самому товарі або його упаковці, — у тому разі, коли цей товарний знак не зареєстрований у цій країні;
– спеціальне найменування на товарі і/або упаковці, у рекламних матеріалах, техдокументації тощо;

– найменування виробника, коли застосування такого слова чи словосполучення можливе і за кордоном;
– найменування матеріалу, якщо воно входить у маркування та не є видовим найменуванням, і його вживання можливе в зарубіжних мовах;
– всі інші позначення, які містяться в маркуванні відповідного товару;
– упаковка спеціальної форми — у тому випадку, коли цей товар реалізується лише в такій упаковці (це — випадок об'ємних товарних знаків).

Відомості про зареєстровані у країні товарні знаки чи про продовження строку їх дії містяться у відповідних розділах офіційних видань патентних відомств. У ряді країн періодично випускаються алфавітні покажчики словесних товарних знаків.

Стосовно країн, які беруть участь у Мадридській угоді про міжнародну реєстрацію товарних знаків, слід також користуватися щомісячним бюлетенем "Les Marques Internationales" та алфавітним покажчиком до нього, які випускаються у Женеві Всесвітньою організацією інтелектуальної власності. Нагадаємо, що ВОІВ має статус спеціалізованої агенції ООН.

Пошук зареєстрованих у певній країні товарних знаків проводиться в межах тієї класифікаційної рубрики, яка охоплює товар, що перевіряється. Суцільний пошук за всіма класами є дуже трудомісткою роботою і, як правило, не застосовується.

Зіставлення маркування об'єкта, що перевіряється, з товарним знаком, який охороняється, проводиться як для знаку в цілому, так і для окремих його елементів. Головним критерієм для висновку про відсутність патентної чистоти є загальна схожість, яка може скластися у звичайного покупця при різночасному сприйнятті зареєстрованого товарного знаку і зображення, яке перевіряється.

Ознайомившись з основними правилами експертизи на патентну чистоту винаходів, промислових зразків та товарних знаків, можна зробити такі висновки.

Без сумніву, робота щодо проведення такої експертизи — річ складна і може проводитися кваліфікованими спеціалістами-патентознавцями, а ще краще, — і так власне і було зафіксовано у свій час у ГОСТ 15.0111–82 "Порядок проведения патентных исследований", — спільними зусиллями патентознавців і розробників відповідних об'єктів техніки.

Відомо, що на багатьох підприємствах і організаціях існують окремі патентні служби, спеціалістів яких слід залучати до маркетологічних досліджень. Коли ж таких служб немає, то маркетинговому підрозділу необхідно потурбуватися про включення відповідних спеціалістів до свого штатного розпису. Можна звернутися до спеціалізованих організацій у галузі патентно-ліцензійної справи чи до представників у справах інтелектуальної власності (патентних повірених). Але якщо обсяг роботи достатній, то краще, щоб такі дослідження здійснювалися власним спеціалістом, який би постійно був у курсі справ.

Таким чином, об'єкт техніки (іншими словами, товар, що вже випускається чи поки що розробляється, чи вже такий, до створення якого збираються приступати), а також промисловий зразок та товарний знак, можуть бути або ж патентно чистими, або ні. Середини у цій справі немає.

У патентознавстві відома ситуація за назвою "обхід патенту". Це означає, що якщо, наприклад, в певній машині якийсь агрегат не є патентно чистим, то необхідно його замінити рівноцінним агрегатом, який має інші конструкційні особливості і не підпадає під дію патенту.

Що ж повинен запропонувати своєму керівництву маркетолог після того, як він вивчив ситуацію на ринку, впевнився в тому, що є попит на певний товар, але цей товар має свого патентовласника, обійти патент якого немає можливості? Звичайно, можна піти на ризик і без згоди власника патенту скористатися його винаходом, за що можна суворо поплатитися. Доцільніше — придбати ліцензію у відповідного патентовласника.

Перехід економіки України на рейки ринкового розвитку надає особливої актуальності належній організації патентно-ліцензійної справи. Керівники підприємств і організацій різних форм власності, які не усвідомили місця цієї справи у структурі маркетингової діяльності, неминуче відчують свої прорахунки. Немає маркетингу без патентно-ліцензійної справи. Наші суб'єкти господарської діяльності повинні усвідомити, що вони реалізують товари і послуги не у вакуумі, а на ринках, насичених охоронними документами на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, товарні знаки.

Зовнішньоекономічна діяльність без належно організованої патентно-ліцензійної роботи є безперспективною справою. Патентна чистота вітчизняної продукції на світових ринках є важливою запорукою її конкурентоспроможності.

Запитання для самоконтролю

1. Що таке патентна чистота?
2. Що означає відносність поняття “патентна чистота”?
3. Для чого здійснюється перевірка об’єктів техніки на патентну чистоту?
4. Як розуміють юридичний, економічний і технічний аспекти дослідження об’єктів техніки на патентну чистоту?
5. У чому полягають особливості перевірки на патентну чистоту різних об’єктів промислової власності?
6. Які передбачаються етапи експертизи об’єктів на патентну чистоту, які завдання вирішуються на кожному з етапів?
7. Що таке суцільний і вибірковий пошуки патентів і коли саме вони застосовуються?
8. У чому полягають особливості перевірки на патентну чистоту комплектуючих і напівфабрикатів?
9. Чим керуються при встановленні глибини пошуку?
10. Які існують форми патентного пошуку?
11. За якими критеріями систематизуються знайдені патенти?
12. Чим перевірка товарних знаків на патентну чистоту відрізняється від відповідної перевірки винаходів?
13. Чи може певний товар бути частково патентно чистим?
14. Чи може маркетингова діяльність будуватися без урахування досліджень продукції на патентну чистоту? Обґрунтуйте свою відповідь.

ВАРІАНТ І

1. Первісний текст Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" було прийнято:
   а) 16 квітня 1991 р.;
   б) 8 вересня 1994 р.;
   в) 9 грудня 1997 р.;
   г) 30 липня 2000 р.
2. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності в Україні у Законі України "Про зовнішньоекономічну діяльність":
   а) перелічені в одній статті разом з видами зовнішньоекономічної діяльності;
   б) взагалі не згадуються;
   в) перелічені в окремій статті;
   г) перелічені в одній статті разом з принципами зовнішньоекономічної діяльності.
3. У сфері зовнішньоекономічної діяльності в Україні може застосовуватися такий вид відповідальності:
   а) майнова;
   б) немайнова;
   в) субсидіарна;
   г) генеральна.
4. Вперше Митний кодекс України було прийнято:
   а) 1990 р.;
   б) 1992 р.;
   в) 1994 р.;
   г) 1996 р.
5. Товари подвійного використання — це:
   а) товари як цивільного, так і воєнного призначення;
   б) товари цивільного та невоєнного призначення;
   в) товари промислового призначення та товари щоденного вжитку споживачів;

г) товари як сільськогосподарського, так і промислового призначення.

6. Індивідуальні ліцензії на здійснення резидентами України майнових інвестицій за межами України видає:

а) Кабінет Міністрів;

б) Адміністрація Президента України;

в) Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції;

г) Торговельно-промислова палата.

7. До порушників порядку зовнішньоекономічної діяльності спеціальні санкції — тимчасове призупинення зовнішньоекономічної діяльності та індивідуальний режим ліцензування — застосовує:

а) Генеральна прокуратура України;

б) Міністерство юстиції;

в) Кабінет Міністрів;

г) Міністерство економіки.

8. Види зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюються в Україні, визначаються:

а) законом;

б) звичаєм;

в) концепціями видатних учених;

г) Президентом України.

9. Товари у сфері зовнішньоекономічної діяльності не переміщуються у:

а) супроводжуваному багажі;

б) несупроводжуваному багажі;

в) вантажо-пасажирських відправленнях;

г) ручній поклажі.

10. Судно закордонного плавання перебуває у порту під митним контролем:

а) перед заходом до порту;

б) щойно після заходу до порту;

в) перед виходом з порту;

г) протягом всього часу стоянки у порту.

ВАРІАНТ ІІ

1. Господарський кодекс України було прийнято:

а) 8 березня 1994 р.;

б) 1 вересня 1997 р.;
в) 30 березня 2000 р.;
г) 16 січня 2003 р.

2. "Офіційний вісник України" є збірником законодавства:
а) щомісячним;
б) щотижневим;
в) щоквартальним;
г) щорічним.

3. Стаття "Види зовнішньоекономічної діяльності" Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" нараховує таку кількість її видів:
а) 3;
б) 7;
в) 10;
г) понад 10.

4. Законодавство України не передбачає такого виду розслідувань:
а) антидемпінгового;
б) антисубсидаційного;
в) спеціального;
г) індикативного.

5. Про торгово-промислові палати в Україні:
а) є окремий закон;
б) є окремий Указ Президента України;
в) є окрема постанова Кабінету Міністрів України;
г) немає взагалі жодного нормативного акта.

6. Резиденти України майнові інвестиції за межами України здійснюють за:
а) власним розсудом;
б) колективними ліцензіями;
в) індивідуальними ліцензіями;
г) торговими патентами.

7. Зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання є господарська діяльність, яка у процесі її здійснення потребує:
а) перетинання митного кордону майном;
б) перетинання державного кордону послугами;
в) участі держави у міжнародних економічних організаціях;
г) укладення відповідних міждержавних угод.

8. Продукти харчування, що перевозяться у вагонах-ресторанах поїздів міжнародного сполучення, обов'язковому декларуванню митним органам:

а) підлягають завжди;
б) не підлягають ніколи;
в) підлягають, якщо мають надлишок продуктів;
г) підлягають, якщо мають нестачу продуктів.

9. Існує такий вид митних транзитних перевезень:

а) внутрішній;
б) зовнішній;
в) внутрішньо-зовнішній;
г) зовнішньо-внутрішній.

10. Порядок та умови здійснення митного контролю товарів та інших предметів, що переміщуються через митний кордон України в міжнародних поштових відправленнях, встановлюються:

а) Верховною Радою України;
б) Президентом України;
в) Кабінетом Міністрів України;
г) Державною митною службою України.

ВАРІАНТ III

1. Розділ VII "Зовнішньоекономічна діяльність" Господарського кодексу України складається з такої кількості глав:

а) 2;
б) 4;
в) 6;
г) 8.

2. В Україні відсутній такий кодекс:

а) Митний;
б) Антидемпінговий;
в) Антисубсидійний;
г) Господарський процесуальний.

3. На території України для іноземних суб'єктів господарської діяльності не діє такий правовий режим:

а) національний;
б) режим найбільшого сприяння;
в) спеціальний;
г) організаційний.

4. До субсидованого імпорту в Україні застосовуються такі заходи:
а) антидемпінгові;
б) компенсаційні;
в) реєстраційні;
г) концентраційні.

5. Міжвідомча рада з питань експортного контролю не є органом:
а) дорадчим;
б) консультативним;
в) вирішальним;
г) міжвідомчим.

6. В Україні індикативні ціни застосовуються до товарів, походженням з:
а) Росії;
б) Європейського Союзу;
в) США;
г) України.

7. Зовнішньоекономічна діяльність держави — члена СОТ не здійснюється за таким принципом:
а) свободи її суб'єктів добровільно вступати у зовнішньоекономічні відносини;
б) здійснення зовнішньоекономічних відносин у будь-яких формах, не заборонених законом;
в) підтримки вітчизняного виробника;
г) рівності перед законом усіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

8. Митним брокером може бути:
а) лише підприємство-резидент;
б) будь-яка фізична особа;
в) будь-яка юридична особа;
г) лише підприємство-нерезидент.

9. Митний склад є:
а) будівлею;
б) територією;
в) акваторією;
г) митним режимом.

10. Нормативно-правовий акт, що стосується зовнішньоекономічної діяльності, не має права видавати:
а) Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції;

б) Торгово-промислова палата;
в) Національний банк України;
г) Державна митна служба.

ВАРІАНТ IV

1. Глава 37 "Загальні положення" розділу VII "Зовнішньоекономічна діяльність" Господарського кодексу України містить таку кількість статей:
а) 6;
б) 13;
в) 20;
г) 27.
2. Найвищим органам державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні є:
а) Міністерство економіки;
б) Кабінет Міністрів України;
в) Секретаріат Президента України;
г) Верховна Рада України.
3. Рішення про застосування часткової заборони (ембарго) на торгівлю в Україні приймає:
а) Антимонопольний комітет;
б) Кабінет Міністрів;
в) Верховна Рада;
г) Міністерство економіки.
4. Давальницька сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, енергоносії — поняття, що не застосовуються до:
а) ввезення на митну територію;
б) вивозу з митної території;
в) транзиту митною територією;
г) ввезення на митну територію та вивозу з неї.
5. Закон України "Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності" було прийнято Верховною Радою України за часів незалежності України такого скликання:
а) першого;
б) другого;
в) третього;
г) четвертого.

6. У зовнішньоекономічному договорі (контракті) не обов'язково повинна міститися:

а) преамбула;

б) вказівка на реєстрацію договору;

в) ціна товару (послуги) договору;

г) загальна вартість контракту.

7. Загальні умови та порядок здійснення зовнішньоекономічної діяльності не визначаються:

а) Господарським кодексом України;

б) Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність";

в) іншими нормативно-правовими актами України;

г) нормативно-правовими актами Європейського Союзу.

8. Кабінет Міністрів України може встановлювати перелік товарів (робіт, послуг), експорт та імпорт яких здійснюється суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності лише за наявності:

а) зареєстрованого товарного знаку;

б) патенту;

в) ліцензії;

г) реєстраційної картки.

9. Митним перевізником може бути:

а) лише підприємство-резидент;

б) будь-яка фізична особа;

в) будь-яка юридична особа;

г) лише підприємство-нерезидент.

10. Відсутній такий вид митного режиму:

а) знищення або руйнування;

б) реімпорт;

в) магазин безмитної торгівлі;

г) переробка на митній території України.

ВАРІАНТ V

1. Глава 38 "Іноземні інвестиції" Господарського кодексу України містить таку кількість статей:

а) 5;

б) 11;

в) 16;

г) 21.

2. До органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності не належить:

а) Державна митна служба України;
б) Антимонопольний комітет України;
в) Національний банк України;
г) Міністерство фінансів України.

3. Позбавляти режиму найбільшого сприяння в Україні має:

а) Верховна Рада;
б) Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції;
в) Національний банк;
г) Міністерство фінансів.

4. Державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції в Україні відбувається за допомогою регулювання:

а) лише тарифного;
б) лише нетарифного;
в) як тарифного, так і нетарифного;
г) лише сезонного.

5. Квоти на експорт товарів (робіт, послуг) затверджуються в Україні:

а) Кабінетом Міністрів;
б) Міністерством економіки;
в) Національним банком;
г) Державною митною службою.

6. Текст "Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)" від 6 вересня 2001 р. закінчується:

а) формулюванням поняття "зовнішньоекономічний договір (контракт)";
б) переліком нормативно-правових актів України щодо форми, порядку укладення і виконання зовнішньоекономічних договорів (контрактів);
в) вимогою про укладення зовнішньоекономічного договору у простій письмовій формі;
г) зазначенням умов визнання договору недійсним.

7. Режим квотування зовнішньоекономічних операцій в Україні не здійснюється шляхом обмеження:

а) загальної кількості ввезених за певний період товарів;
б) загальної кількості вивезених за певний період товарів;

в) сумарної вартості товарів, що вивозяться (ввозяться) за певний період;

г) номенклатури послуг, що перетинають митний кордон.

8. Знищення або руйнування товарів за відповідного митного режиму здійснюється за рахунок:

а) Кабінету Міністрів України;

б) Державної митної служби України;

в) Міністерства економіки;

г) їх власника чи іншої заінтересованої особи.

9. Громадяни можуть ввозити міцних алкогольних напоїв на митну територію України без сплати податків, установлених на імпорт, у таких кількостях з розрахунку на одну особу:

а) 0,5 л.;

б) 1 л.;

в) 2 л.;

г) 3 л.

10. Призупинення митного оформлення товарів, що містять об'єкти права інтелектуальної власності, може тривати не більше, ніж таку кількість календарних днів:

а) 20;

б) 30;

в) 45;

г) 60.

ВАРІАНТ VI

1. Глава VII "Зовнішньоекономічна діяльність" Господарського кодексу України містить таку кількість статей:

а) 14;

б) 24;

в) 34;

г) 44.

2. Митну політику України визначає:

а) Верховна Рада України;

б) Секретаріат Президента України;

в) Державна служба України;

г) Кабінет Міністрів України.

3. Заходами України у відповідь на дискримінаційні та недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань не є:

а) повне ембарго на торгівлю;
б) часткове ембарго на торгівлю;
в) надання режиму найбільшого сприяння;
г) встановлення квот (контингентів).

4. Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності не використовується з метою:

а) тарифного і нетарифного регулювання;
б) ведення статистики зовнішньої торгівлі;
в) здійснення митного оформлення товарів;
г) оподаткування втрат суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

5. Форма статистичної звітності № 9-ЗЕД не стосується:

а) експорту послуг;
б) експорту та імпорту товарів;
в) імпорту послуг;
г) експорту (імпорту) послуг.

6. "Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)" від 6 вересня 2001 р. містить таку кількість пунктів:

а) 3;
б) 5;
в) 7;
г) понад 10.

7. Форма зовнішньоекономічного договору (контракту) визначається правом:

а) місця його укладення;
б) місця його виконання;
в) місця перебування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
г) місця розташування арбітражу, де розглядатиметься можливий спір.

8. Державну реєстрацію зовнішньоекономічних договорів має право запроваджувати в Україні:

а) Верховна Рада України;
б) Секретаріат Президента України;
в) Кабінет Міністрів України;
г) Міністерство економіки.

9. Основним методом визначення митної вартості товарів в Україні є метод визначення за:

а) ціною угоди щодо ідентичних товарів;

б) ціною угоди щодо подібних товарів;

в) ціною угоди щодо товарів, які імпортуються;

г) методом віднімання та додавання вартості.

10. Декларація митної вартості не подається у разі вивезення товарів, щодо яких встановлено такий вид мита:

а) вивізне;

б) антидемпінгове;

в) компенсаційне;

г) реверсне.

ВАРІАНТ VII

1. Стаття про зовнішньоекономічну діяльність підприємства у розділі VII "Зовнішньоекономічна діяльність" Господарського кодексу України знаходиться:

а) на початку;

б) в середині;

в) наприкінці;

г) відсутня у цьому розділі.

2. Законодавство України визначає такий вид експортних (імпортних) ліцензій:

а) генеральні;

б) субсидіарні;

в) разові (індивідуальні);

г) спеціальні (індивідуальні).

3. Відомості про золотовалютні резерви України складає в Україні:

а) Міністерство фінансів;

б) Національний банк;

в) Міністерство економіки;

г) Кабінет Міністрів.

4. Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів було укладено у:

а) Нью-Йорку;

б) Відні;

в) Парижі;
г) Женеві.

5. В Україні базові умови поставок за зовнішньоекономічними договорами визначаються за:
а) Правилами ІНКОТЕРМС;
б) Інструкцією Державної митної служби;
в) Положенням Міністерства економіки;
г) Розпорядженням Кабінету Міністрів.

6. На території України щодо іноземних інвестицій встановлюється:
а) режим нації найбільшого сприяння;
б) національний режим;
в) інтернаціональний режим;
г) інтеграційний режим.

7. Господарський кодекс України не називає такої форми суб'єктів господарювання з іноземними інвестиціями:
а) підприємство з іноземними інвестиціями;
б) іноземне підприємство;
в) представництво іноземної юридичної особи;
г) представництво іноземної фізичної особи.

8. Іноземні інвестиції в Україні:
а) безумовно не підлягають націоналізації;
б) підлягають націоналізації у випадках, встановлених Верховною Радою України;
в) підлягають націоналізації у випадках, передбачених Кабінетом Міністрів України;
г) підлягають націоналізації відповідно до Указу Президента України.

9. Критерій достатньої переробки:
а) у Митному кодексі України взагалі не згадується;
б) згадується лише у ст. 1 Митного кодексу, де мова йде про визначення основних термінів;
в) має окрему статтю у Митному кодексі;
г) регламентується в одній статті Митного кодексу разом з сертифікатом про походження товару.

10. В Українській класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності відсутня така структурна частина:
а) розділ;
б) секція;

в) група;
г) товарна позиція і підпозиція.

ВАРІАНТ VIII

1. Господарський кодекс України було прийнято:
а) значно раніше, ніж Цивільний кодекс України;
б) дещо раніше, ніж Цивільний кодекс України;
в) одного і того ж дня, що і Цивільний кодекс України;
г) значно пізніше, ніж Цивільний кодекс України.

2. Законодавству України не відомий такий вид експортних (імпортних) квот:
а) глобальні;
б) групові;
в) антидемпінгові;
г) селективні.

3. Відомості про стан і структуру зовнішньоторговельного і платіжного балансів складає в Україні:
а) Міністерство фінансів;
б) Національний банк;
в) Кабінет Міністрів;
г) Міністерство економіки.

4. Конвенцію про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів Верховна Рада України:
а) ще не ратифікувала;
б) вже денонсувала;
в) ратифікувала 2003 р.;
г) ратифікувала 1993 р.

5. У разі припинення інвестиційної діяльності на території України іноземний інвестор має право на повернення своїх інвестицій не пізніше такої кількості місяців після припинення такої діяльності:
а) 3;
б) 6;
в) 9;
г) 12.

6. Вільний обіг — це:
а) володіння товарами, не пропущеними через митний кордон України, без митного контролю;

б) користування товарами, пропущеними через митний кордон України, без митного контролю;
в) розпорядження товарами, пропущеними через митний кордон України, без митного контролю;
г) розпорядження товарами, пропущеними через митний кордон України, з митним контролем.

7. Принципи митного регулювання не передбачають:
а) системності;
б) організованості;
в) ефективності;
г) гласності та прозорості.

8. Митну територію України не становить:
а) територіальне море;
б) територія України, зайнята сушею;
в) споруди у виключній морській економічній зоні України;
г) штучні острови у відкритому морі.

9. Митний орган не зобов'язаний вчиняти таку дію щодо митної декларації:
а) вмотивовувати відмову в її прийнятті;
б) письмово повідомляти декларанту причини відмови;
в) проставляти відмітку про час і прийняття митної декларації на її бланку;
г) вчиняти відповідні записи у документах декларанта.

10. Через митний кордон України не можуть бути пропущені товари:
а) не заборонені до ввезення в Україну;
б) не заборонені до вивезення з України;
в) не заборонені до транзиту через митну територію України;
г) щодо яких не було здійснено митне оформлення.

ВАРІАНТ IX

1. У статті 68 "Зовнішньоекономічна діяльність підприємства" Господарського кодексу України мова йде про:
а) самостійність підприємства у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
б) порядок використання коштів підприємства в іноземній валюті;

в) представництва, філії та виробничі підрозділи підприємства за кордоном;
г) зарубіжне патентування винаходів підприємства.

2. Рішення про встановлення режиму ліцензування та квотування експорту (імпорту) приймається:
а) Кабінетом Міністрів України;
б) Верховною Радою України;
в) Міністерством фінансів України;
г) Президентом України.

3. Зведення фактичної інформації про зовнішньоекономічну діяльність в Україні здійснює:
а) Міністерство фінансів;
б) Міністерство економіки;
в) Державний комітет по статистиці;
г) Національний банк.

4. Власником магазину безмитної торгівлі може бути:
а) лише підприємство-резидент;
б) будь-яка фізична особа;
в) будь-яка юридична особа;
г) лише підприємство-нерезидент.

5. "Зведення правил зовнішньоторговельного співробітництва України з державами-учасницями СНД" було складено на початку:
а) 1992 р.;
б) 1995 р.;
в) 1998 р.;
г) 2000 р.

6. Нині чинне "Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)" було затверджено:
а) 1991 р.;
б) 1994 р.;
в) 1997 р.;
г) 2001 р.

7. До митних органів України не належать:
а) регіональні митниці;
б) галузеві митниці;
в) митниці;
г) центральний орган виконавчої влади в галузі митної справи.

8. У Митному кодексі України:
а) немає взагалі згадки про митний пост;

б) є окрема стаття про митний пост;
в) митний пост згадується в одній статті разом з митною вартою;
г) митному посту присвячена ст. 17 "Спеціалізовані митні установи та організації" Митного кодексу України.

9. Митному огляду підлягає ручна поклажа та супроводжуваний багаж:
а) народних депутатів України;
б) віце-прем'єр-міністрів України;
в) суддів Верховного суду України;
г) суддів Конституційного Суду України.

10. Немає такої митної декларації:
а) тимчасової;
б) періодичної;
в) попередньої;
г) регулярної.

ВАРІАНТ X

1. Стаття 68 "Зовнішньоекономічна діяльність підприємства" Господарського кодексу України складається з такої кількості частин:
а) 2;
б) 3;
в) 4;
г) 5.

2. Заборона окремих видів експорту та імпорту у Законі України "Про зовнішньоекономічну діяльність":
а) зафіксована в окремій статті;
б) взагалі не встановлена;
в) зафіксована у багатьох статтях;
г) зафіксована у двох статтях.

3. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" державну монополію на експорт та імпорт товарів:
а) передбачає щодо всіх видів товарів;
б) не передбачає щодо будь-яких видів товарів;
в) передбачає щодо окремих видів товарів;
г) взагалі не згадує.

4. Нормативний документ "Про міжнародний комерційний арбітраж" є в Україні:
а) Законом, прийнятим Верховною Радою;

б) Указом Президента;
в) постановою Кабінету Міністрів;
г) наказом Міністерства.

5. Указ Президента України "Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів" від 4 жовтня 1994 р. № 567/94 зобов'язав дотримуватися цих Правил у редакції такого року:
а) 1960;
б) 1970;
в) 1980;
г) 1990.

6. Нині чинне "Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)" було затверджено в Україні:
а) Кабінетом Міністрів;
б) Міністерством юстиції;
в) Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції;
г) Торговельно-промисловою палатою.

7. Підрозділи митної варти, як правило, розміщуються у місцях розташування:
а) регіональних митниць;
б) митних постів;
в) митниць;
г) галузевих митниць.

8. Митні органи безплатно не надають зацікавленим особам за їх запитами таку інформацію про нормативно-правові акти з питань митної справи:
а) назву акта;
б) його основні положення;
в) інформацію про опублікування;
г) тексти відповідних актів.

9. Спільний митний контроль на митному кордоні України здійснюється разом з органами:
а) міліції;
б) прокуратури;
в) Збройних Сил України;
г) митних служб зарубіжних держав.

10. Особистий огляд як виняткова форма митного контролю здійснюється за:

а) усним розпорядженням керівника підрозділу митного органу;

б) письмовим розпорядженням керівника підрозділу митного органу;

в) письмовим розпорядженням керівника митного органу;

г) усним розпорядженням керівника митного органу.

Ключі до тестових завдань

Варіант / № питання	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
1	а	г	а	б	б	б	г	в	г	б
2	в	б	в	г	г	а	б	г	б	а
3	а	г	г	б	а	в	а	а	в	в
4	б	г	б	в	в	г	б	г	а	а
5	а	а	в	в	а	б	а	б	в	г
6	в	в	г	б	б	г	б	в	г	в
7	г	а	в	г	г	а	г	б	б	а
8	а	а	а	в	г	в	а	г	б	г
9	в	а	г	а	б	в	в	г	б	г
10	г	в	б	б	б	г	б	г	г	в

Список використаної та рекомендованої літератури

Основна

1. *Господарський* кодекс України: Прийнятий Верховною Радою України 16.01.03 № 436-IV // Офіц. вісн. України. — 2003. — № 11.
2. *Гребельник О. П., Романовський О. О.* Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. — К.: Деміург, 2003. — 296 с.
3. *Митний* кодекс України: Прийнятий 11.07.02 № 92-IV // Офіц. вісн. України. — 2002. — № 31.
4. *Митний* кодекс України та нормативно-правові акти, що регулюють його застосування: Зб. док. / Уклад.: П. В. Пашко, В. П. Науменко. — К., 2004. — 734 с.
5. *Основи* митної справи в Україні: Навч. посіб. / За ред. П. В. Пашка. — К.: Знання, 2004. — 732 с.
6. *Правове* регулювання зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. / Г. О. Анцелевич, В. О. Голубєва, Т. В. Злуніцина та ін.; Заг. ред. О. Х. Юлдашева. — К.: МАУП, 2005. — 272 с.
7. *Румянцев А. П., Румянцева Н. С.* Зовнішньоекономічна діяльність: Навч. посіб. — К.: Центр навч. л-ри, 2004. — 384 с.
8. *Саллі В. І., Трифонова О. В., Швець В. Я.* Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. — К.: Професіонал, 2003. — 176 с.
9. *Солошенко Л. Ю.* Внешнеэкономическая деятельность: организация и документальное оформление. — Харьков: Фактор, 2001. — 173 с.
10. *Юридический* словарь И. Дахно: словарь законодательных и нормативных терминов. — К.: А.С.К., 2001. — 1056 с.

Додаткова

11. *Балабанов Н. Г., Балабанов А. И.* Внешнеэкономические связи: Учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 512 с.
12. *Бойцун Н. Є., Стукало Н. В.* Міжнародний лізинг. — Дніпропетровськ: Вид-во Дніпропетр. ун-ту, 2004.
13. *Бутинець Ф. Ф. та ін.* Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності. — 2-ге вид., випр. і допов. — Житомир: ПП “Рута”, 2001. — 544 с.

14. *Бюлетень* законодавства і юридичної практики України "Правове регулювання зовнішньоекономічних відносин". — 2001. — № 7. — 414 с.
15. *Внешнеэкономическая* деятельность: нормативная база. — Харьков: Фактор, 2003. — 328 с.
16. *Грачев Ю. Н.* Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешнеторговых операций. — М.: Цифра, 2000.
17. *Грачев Ю. Н.* Внешнеэкономическая деятельность. Основы. — М.: Дело, 1997.
18. *Гребельник О. П.* Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підручник. — К.: Центр навч. л-ри, 2004. — 384 с.
19. *Дахно І. І.* Міжнародна торгівля: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2003. — 296 с.
20. *Дахно І. І.* Міжнародне економічне право. — К.: МАУП, 2000. — 160 с.
21. *Дахно І. І.* Міжнародне приватне право: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2001. — 312 с.
22. *Дахно И. И.* Патентование и лицензирование: Учеб. пособие. — К.: МАУП, 2004. — 216 с.
23. *Дахно І. І.* Міжнародна економіка: Навч. посіб. — 2-ге вид., випр. і допов. — К.: МАУП, 2006. — 248 с.
24. *Дахно І. І., Тимофієв С. М.* Країни світу: Енциклопедичний довідник. — К.: МАПА, 2004. — 604 с.
25. *Дегтярева О. И.* Внешнеэкономическая деятельность: Учеб. пособие для вузов. — М., 2000.
26. *Дідківський М.* Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. — К.: Знання, 2006. — 462 с.
27. *Єгоров О. Б.* Митна економіка (Україна — СОТ — ЄС): Посібник. — Одеса: Пласке ЗАТ, 2005 — 226 с.
28. *Жук М. В.* Комерційні відносини України: Підручник. — Чернівці: Рута, 2003. — 576 с.
29. *Зовнішньоекономічна* діяльність підприємства: Навч. посіб. / Ю. В. Макогон, В. С. Рижиков, С. В. Кос'янюк, О. О. Коваленко та ін.; За ред. Ю. В. Макогона. — К.: Центр навч. літ-ри, 2006. — 424 с.
30. *Кузнецова Н. В.* Регулювання ЗЕД в Україні. — К., 2006. — 358 с.
31. *Макогон Ю. В.* Внешнеэкономическая деятельность: Учебник. — Донецк: Альфа-Пресс, 2004. — 344 с.

32. *Науменко В. П., Пашко П. В., Руссков В. А.* Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. — К.: Знання, 2004. — 404 с.
33. *Петров О. П.* Тлумачний митний словник-довідник. — Одеса: Пласке ЗАТ, 2005. — 592 с.
34. *Стровский Л. Е., Казанцев С. К., Паршина Е. А. и др.* Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учеб. для вузов / Под ред. проф. Л. Е. Стровского. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: 1999.
35. *Сухарський В. О.* Менеджмент ЗЕД: Навч. посіб. — Тернопіль: Астон, 2003. — 464 с.

ЗМІСТ

Передмова 3

Розділ 1. **НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ** 5

1.1. Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності в колишньому СРСР 5
1.2. Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні 11
1.3. Глосарій термінів Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16.04.91 № 959-XII 23
1.4. Офіційний вісник України 48
1.5. Офіційні статистичні щорічники України 52

Розділ 2. **МІЖНАРОДНІ ГОСПОДАРСЬКІ КОНТРАКТИ** 55

2.1. Загальні положення міжнародного та вітчизняного права про зовнішньоекономічні контракти 55
2.2. Форма зовнішньоекономічного контракту в Україні 62

Розділ 3. **ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ** 77

3.1. Загальні засади регулювання ЗЕД 77
3.2. Організація державного регулювання ЗЕД 79
3.3. Основні заходи нетарифного регулювання 82
3.4. Дозволи інших державних органів України 95

Розділ 4. **МИТНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ТА ПРИНЦИПИ МИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ** 100

4.1. Сучасна митна політика України 100
4.2. Мито і митний тариф 104
4.3. Визначення країни походження товару 113
4.4. Сутність і місце митної вартості у регулюванні ЗЕД 117
4.5. Класифікація товарів згідно з УКТ ЗЕД 120
4.6. Визначення митної вартості експортних товарів 126

4.7. Правила ІНКОТЕРМС-2000 і митна вартість товарів 128
4.8. Митні режими та особливості їх застосування 132

***Розділ* 5. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ МИТНОЇ СПРАВИ** 147
5.1. Митний контроль та митне оформлення товарів і транспорту 147
5.2. Основна документація для митного оформлення експортно-імпортних вантажів 154
5.3. Умови та пункти пропуску товарів і транспорту через митний кордон України 161

***Розділ* 6. ОПОДАТКУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ** 169
6.1. Сутність податків та оподаткування 169
6.2. Особливості оподаткування у зовнішньоекономічній діяльності 173
6.3. Міжнародні аспекти оподаткування 191

***Розділ* 7. ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ** 195
7.1. Сутність інвестицій, іноземних інвестицій, іноземних інвесторів 195
7.2. Надходження іноземних інвестицій в Україну 205
7.3. Інвестиційне співробітництво. Підприємства з іноземними інвестиціями. 213

***Розділ* 8. РИЗИКИ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇХ СТРАХУВАННЯ** 218
8.1. Ознаки, види і причини виникнення ризику. Методи зменшення ризику 218
8.2. Страхування ризиків при здійсненні міжнародних розрахункових операцій 224
8.3. Страхування в зовнішньоекономічних зв'язках: морське страхування, автострахування, авіаційне страхування 229
8.4. Перестрахування та його роль у зовнішньоекономічній діяльності 233

Розділ **9. ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ** 240

9.1 Характеристика зовнішньої торгівлі в сучасних умовах 240

9.2. Зовнішня торгівля України 254

Розділ 10. **МАРКЕТИНГ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ** 258

10.1. Маркетинг у системі управління бізнесом 258

10.2. Стратегії міжнародного маркетингу 264

10.3. Пастки міжнародного маркетингу 269

Розділ 11. **ПАТЕНТНА ЧИСТОТА ПРОДУКЦІЇ І ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ** 273

11.1. Поняття "патентна чистота" 273

11.2. Експертиза об'єктів техніки на патентну чистоту 275

Тести 291

Список використаної та рекомендованої літератури 309

The proposed educational book covers the main principles of foreign economic activity of the business entities of Ukraine. The manual can be used while studying the similarly entitled course, as well as other disciplines, in particular, "Management of Foreign Economic Activity," "International Economic Relations," "International Trade," "Foreign Economic Activity".

The part of the manual and its appendices will be of use to both the training process and practical activities of the readers.

The book is intended for students of higher education establishments, as well as all those interested in issues of foreign economic activity.

Навчальне видання

Дахно Іван Іванович
Кобржицький Всеволод В'ячеславович
Куценко Володимир Михайлович та ін.

ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Навчальний посібник

Educational edition

Dakhno, Ivan I.
Kobrxshyzhkiy, Vsevolod V.
Kuzhenko, Volodimir M.

BASICS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Educational manual

Відповідальний редактор *С. Г. Рогузько*
Редактор *Л. С. Тоболіч*
Комп'ютерне верстання *Н. М. Музиченко*
Оформлення обкладинки *С. В. Бичков*

Підп. до друку 17.07.07. Формат 60×84/16. Папір офсетний.
Друк офсетний. Ум. друк. арк. 18,37. Обл.-вид. арк. 20,2. Наклад 1300 пр.

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)
03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП

ДП «Видавничий дім «Персонал»
03039 Київ-39, просп. Червонозоряний, 119, літ. ХХ

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи ДК № 3262 від 26.08.2008

ДП "Видавничий дім "ПЕРСОНАЛ"

пропонує комплекс редакційно-видавничих послуг:

- ✓ **виготовлення та реалізація книжкової продукції**
- ✓ **виготовлення рекламної та поліграфічної продукції (буклетів, листівок, брошур, бланків тощо)**

Наші телефони: (044) 525-61-85 (видавництво)
490-95-17 (служба реалізації)
opt@iapm.edu.ua
490-95-18 (відділ реклами)
490-95-19 (факс)

Наша адреса: Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП (корпус № 15)

Продукцію ДП "Видавничий дім "ПЕРСОНАЛ" можна придбати у книжковій мережі "Бібліон" за адресами:

1.	Бібліон	вул. Фрометівська, 2
2.	Вербицького	вул. Вербицького, 30
3.	Вернадського	просп. Перемоги, 114–116
4.	Виноградар	просп. Правди, 66, зупинка "Універсам"
5.	Вокзал	вул. Старовокзальна (біля магазину "Фуршет")
6.	Дегтярівська	вул. Дегтярівська, 19
7.	Драйзера	вул. Драйзера, 22
8.	Дружби народів	ст. метро Дружби народів, 28
9.	Кіото	ст. метро Лісова, вул. Кіото, 10
10.	Лівобережна	ст. метро Лівобережна, вул. Р. Окіпної, 2
11.	Либідська	ст. метро Либідська, вул. Червоноармійська, 143/2
12.	Льва Толстого	вул. Велика Васильківська, 30
13.	Нивки	ст. метро Нивки, просп. Перемоги, 88/2
14.	Зупинка	просп. Червонозоряний, 117, зупинка МАУП
15.	Парк Рильського	просп. 40-річчя Жовтня, (Парк ім. Рильського)
16.	Полтавська	вул. Артема, 59, зупинка "Полтавська"
17.	Святошин	ст. метро Святошин, просп. Перемоги, 100
18.	Ульянових	вул. Велика Васильківська, 104
19.	Фрунзе	вул. Фрунзе, 160-164
20.	Харківське шосе	Харківське шосе, 51
21.	Харківська	ст. метро Харківська, вул. Ревуцького, зуп. "Ринок"
22.	Чернігівська	ст. метро Чернігівська, вул. Попудренка, 48
23.	Шулявка	ст. метро Шулявка, вул. Довженка, 1

та в інших книжкових магазинах м. Києва й України.