

*В.О. Козловський*

**ОСНОВИ  
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ  
ДІЯЛЬНОСТІ**

**ЧАСТИНА 2**



**6**

Міністерство освіти і науки України  
Вінницький національний технічний університет

В. О. Козловський

**О С Н О В И  
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ  
ДІЯЛЬНОСТІ**

*Частина II*

Вінниця  
ВНТУ  
2017

УДК 339.9(470)(075.8)  
К59

Рекомендовано до друку Вченою радою Вінницького національного технічного університету Міністерства освіти і науки України (протокол № 15 від 25.05.2017 р.)

Рецензенти:

**О. О. Мороз**, доктор економічних наук, професор

**В. В. Зянько**, доктор економічних наук, професор

**А. В. Сірко**, доктор економічних наук, професор

**Козловський, В. О.**

К59 Основи зовнішньоекономічної діяльності : навчальний посібник. У 2-х частинах. Частина II / Козловський В. О. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 143 с.

У навчальному посібнику розглянуто теоретичні, методологічні і практичні питання організації зовнішньоекономічної діяльності в Україні, розкрито основи митного та валютного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Навчальний посібник може бути використаний студентами всіх спеціальностей при вивченні економічних дисциплін.

УДК 339.9(470)(075.8)

# З М І С Т

Вступ .....	5
<b>Частина I</b>	
Тема 1 Сутність та значення зовнішньоекономічної діяльності .....	6
1.1 Зовнішньоекономічна діяльність: сутність, особливості .....	6
1.2 Форми управління зовнішньоекономічною діяльністю .....	10
1.3 Етапи розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні .....	12
1.4 Принципи зовнішньоекономічної діяльності .....	15
Тема 2 Економічні аспекти зовнішньоекономічної діяльності .....	19
2.1 Економічні передумови зовнішньоекономічної діяльності .....	19
2.2 Основні форми міжнародного поділу праці .....	21
2.3 Міжнародні економічні відносини: сутність та значення для зовнішньоекономічної діяльності. ....	28
2.4 Економічні наслідки зовнішньоекономічної діяльності. ....	31
Тема 3 Класичні теорії зовнішньоекономічної діяльності .....	36
3.1 Меркантилізм .....	36
3.2 Теорія абсолютних переваг А. Сміта .....	39
3.3 Теорія порівняльних переваг Д. Рікардо .....	45
3.4 Вплив погодинної оплати праці на розвиток теорії порівняльних переваг Д. Рікардо .....	50
3.5 Поширення теорії порівняльних переваг Д. Рікардо на торгівлю декількома видами товарів .....	54
Тема 4 Світовий ринок .....	58
4.1 Світовий ринок: сутність, види, структура .....	58
4.2 Фактори виробництва та їх класифікація .....	60
4.3 Формування рівноважної ціни на світовому ринку .....	63
4.4 Модель часткової рівноваги світового ринку .....	65
Тема 5 Світове господарство .....	69
5.1 Світове господарство: сутність, структура, тенденції .....	69
5.2 Країни у світовому господарстві .....	71
5.3 Регулювання розвитку світового господарства .....	76
Тема 6 Зовнішньоекономічна діяльність у сфері міжнародної торгівлі товарами .....	83
6.1 Міжнародна торгівля товарами: показники, тенденції .....	83
6.2 Основні види міжнародної торгівлі товарами .....	87
6.3. Вільна торгівля та протекціонізм .....	92
6.4. Складання формули торговельної угоди .....	97
6.5 Товарні класифікації: сутність, види .....	102
Тема 7 Регулювання зовнішньоторговельної діяльності в Україні .....	106
7.1 Тарифне регулювання зовнішньоторговельної діяльності (ЗТД) ..	106
7.2 Кількісні методи регулювання ЗТД .....	112
7.3 Фінансові методи регулювання ЗТД .....	115
7.4 Регулювання ЗТД за допомогою спеціальних процедур .....	118
7.5 Адміністративні методи регулювання ЗТД .....	120

Тема 8	Економічні наслідки від запровадження в країні імпорتنих та експортних мит	122
8.1	Вплив імпортного мита на економіку малої країни	122
8.2	Вплив імпортного мита на економіку великої країни	126
8.3	Вплив експортного мита на економіку малої країни	131
8.4	Вплив експортного мита на економіку великої країни	135
Література		140

## Частина II

Тема 9	Економічні наслідки від запровадження в країні кількісних методів регулювання зовнішньоторговельної діяльності	6
9.1	Вплив імпортної квоти на економіку країни	6
9.2	Вплив імпортної митної квоти на економіку країни	10
9.3	Вплив експортної квоти на економіку країни	15
9.4	Вплив на економіку країни „добровільного” обмеження експорту країною-експортером	20
Тема 10	Економічні наслідки від запровадження в країні фінансових та адміністративних методів регулювання зовнішньоторговельної діяльності	28
10.1	Вплив на економіку країни внутрішніх субсидій	28
10.2	Вплив на економіку країни експортних субсидій	30
10.3	Вплив на економіку країни вимог про вміст місцевих компонентів	35
Тема 11	Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності	40
11.1	Державна митна політика та державна митна справа	40
11.2	Митна служба України, її склад та функції	43
11.3	Митні процедури та їх зміст	45
11.4	Митні режими та їх характеристика	48
11.5	Справляння митних платежів	52
11.6	Організація митного контролю	57
11.7	Пропуск товарів і транспорту через митний кордон України	59
Тема 12	Зовнішньоекономічна діяльність у сфері міжнародних послуг	65
12.1	Міжнародна торгівля послугами	65
12.2	Міжнародні консалтингові послуги	68
12.3	Міжнародні інжиніринг та реінжиніринг	72
12.4	Міжнародні транспортні послуги	76
12.5	Міжнародні правила „Інкотермс- 2000”	87
Тема 13	Зовнішньоекономічна діяльність у сфері міжнародних фінансово-кредитних відносин	93
13.1	Міжнародні банківські послуги	93
13.2	Міжнародні розрахунки у зовнішньоекономічній діяльності	98
13.3	Міжнародне кредитування зовнішньоекономічної діяльності	105
Тема 14	Зовнішньоекономічна діяльність у сфері валютних відносин	115
14.1	Світова валютна система: сутність, характеристика	115
14.2	Валюта: сутність, види, значення	126
14.3	Регулювання валютних відносин в Україні	130
Література		141

## ВСТУП

За умов розвитку ринкових відносин, глобалізації світового господарства і міжнародних економічних відносин суттєво підвищується роль та значення зовнішньоекономічної діяльності як для України в цілому, так для окремих суб'єктів підприємництва. Істотно змінюється і мета зовнішньоекономічної діяльності, яка стала сьогодні одним із пріоритетів та важливою складовою частиною суспільного розвитку будь-якої країни.

Роль зовнішньоекономічної діяльності підсилюється з часу набуття незалежності українською державою, яка намагається зайняти гідне місце в міжнародних економічних інтеграційних процесах. Сьогодні зовнішньоекономічна діяльність стала невід'ємною частиною діяльності переважної більшості підприємств, перетворилась в ефективний засіб науково-технічного та суспільного прогресу, все більше набуває яскраво вираженого соціального характеру.

За таких умов важливого значення набуває підготовка висококваліфікованих фахівців, які б могли кваліфіковано організувати зовнішньоекономічну діяльність на підприємствах, вміли прогнозувати розвиток міжнародних торговельних відносин та економічні наслідки від реалізації тих чи інших управлінських рішень у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Надати студентам, які навчаються за спеціальністю “Менеджмент організацій і адміністрування”, допомогу у вивченні питань, пов'язаних із організацією зовнішньоекономічної діяльності, має за мету даний навчальний посібник.

Посібник складається з 2-х частин і охоплює як теоретичні аспекти зовнішньоекономічної діяльності, так і практичні питання, з якими може стикнутись майбутній менеджер підприємства у випадку виходу підприємства на зовнішні ринки.

Посібник написаний на основі однойменного курсу лекцій, який читався автором у Вінницькому національному технічному університеті для студентів спеціальності „Менеджмент організацій і адміністрування” протягом останніх десяти років. Посібник може бути використаний студентами технічних спеціальностей при вивченні курсів „Менеджмент” та „Маркетинг”, а також слухачами, що опановують другу вищу освіту за спеціальністю „Менеджмент організацій і адміністрування”.

**ТЕМА 9 ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ВІД ЗАПРОВАДЖЕННЯ В КРАЇНІ КІЛЬКІСНИХ МЕТОДІВ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

*Основні питання теми:*

9.1 Вплив імпоротної квоти на економіку країни.

9.2 Вплив імпоротної митної квоти на економіку країни.

9.3 Вплив експортної квоти на економіку країни.

9.4 Вплив на економіку країни „добровільного” обмеження експорту країною-експортером.

**9.1 Вплив імпоротної квоти на економіку країни**

Припустимо, що в країні внутрішня пропозиція товару визначається прямою  $S$ , а внутрішній попит – прямою  $D$  (рис. 9.1). Сукупна пропозиція товару з-за кордону необмежена і відповідає прямій  $S_1$ , яка визначає світову ціну  $C_1$ .

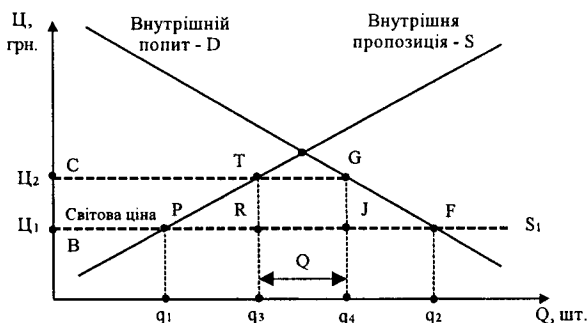


Рисунок 9.1 – Механізм дії імпоротної квоти

За такої ситуації національні виробники будуть виробляти  $q_1$  товарів, споживання товарів в країні складе  $q_2$  товарів, обсяг імпорту товарів буде дорівнювати величині  $(q_2 - q_1)$ .

З певних міркувань країна вимушена обмежити імпорт і запровадити імпорتنу квоту товарів величиною  $Q$ . У цьому випадку :

- внутрішня ціна на товар підвищиться з рівня  $C_1$  до рівня  $C_2$ ;
- внутрішнє виробництво товарів збільшиться з величини  $q_1$  до величини  $q_3$ ;
- споживання товару скоротиться з величини  $q_2$  до величини  $q_4$ .

Як і у випадку застосування імпортного мита, загальна величина економічних втрат споживачів країни  $B$  від впровадження в країні

імпортової квоти графічно визначається чотирикутником CGFB та розраховується за формулою:

$$B = \frac{(C_2 - C_1) \cdot (q_2 + q_4)}{2}, \quad (9.1)$$

де  $C_1$  – світова ціна товару, грн.;

$C_2$  – внутрішня ціна товару після запровадження в країні імпортової квоти, грн.;

$q_2$  – кількість товарів, які споживались в країні до запровадження імпортової квоти, шт.;

$q_4$  – кількість товарів, які споживаються в країні після запровадження імпортової квоти, шт.

Економічні втрати  $B$  породжують виникнення перерозподільного ефекту та ефекту втрат. Перерозподільний ефект, у свою чергу, складається з ефекту доходів бюджету та ефекту перерозподілу доходів; а ефект втрат – з ефекту захисту та ефекту споживання.

*Ефект перерозподілу*  $E_2$  – це перерозподіл доходів від споживачів до національних виробників. Так, до запровадження імпортової квоти споживачі купували  $q_1$  товарів національних виробників за ціною  $C_1$ , а після запровадження квоти споживачі будуть купувати  $q_3$  товарів національних виробників за вищою ціною  $C_2$ .

Національні виробники отримують додатковий дохід  $E_2$ , який графічно позначається чотирикутником СТРВ і розраховується за формулою:

$$E_2 = \frac{(C_2 - C_1) \cdot (q_1 + q_3)}{2}, \quad (9.2)$$

де  $q_1$  – кількість товарів, які вироблялись національними виробниками до запровадження імпортової квоти, шт.;

$q_3$  – кількість товарів, які виробляються національними виробниками після запровадження імпортової квоти, шт.

Ефект перерозподілу не приводить до погіршення економічного стану країни в цілому, а тільки свідчить про перерозподіл доходів.

*Ефект захисту*  $E_3$  характеризує втрати для економіки країни є результатом виробництва національними виробниками товарів з більш високими, ніж це є в світі, витратами. Ефект захисту виникає у результаті того, що більш ефективні імпортові товари заміщуються на внутрішньому ринку менш ефективними (тобто, більш дорогими) місцевими товарами.

Графічно ефект захисту  $E_3$  позначається трикутником TRP та розраховується за формулою:



$$E_3 = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_3 - q_1)}{2}. \quad (9.3)$$

*Ефект споживання*  $E_4$  характеризує втрати економіки країни в результаті того, що у зв'язку із зростанням ціни на товар скорочується його споживання. Графічно ефект споживання  $E_4$  позначається трикутником GFJ і розраховується за формулою:

$$E_4 = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_2 - q_4)}{2}. \quad (9.4)$$

*Загальні втрати економіки країни*  $V_k$  від запровадження нею імпоротної квоти складають:

$$V_k = E_3 + E_4, \quad (9.5)$$

де  $E_3$  – ефект захисту;

$E_4$  – ефект споживання.

Разом з тим, між імпортним митом та імпоротною квотою існує декілька відмінностей.

*Перша відмінність:* якщо у випадку застосування імпортного мита ефект доходу полягає у перерозподілі доходів від споживачів до бюджету, то у випадку застосування імпоротної квоти доходи від споживачів перерозподіляються не до державного бюджету, а до імпортерів товарів.

Пояснюється це тим, що імпортери мають змогу купити  $Q$  товарів в межах квоти за зниженою ціною  $\Pi_1$  та продати їх на внутрішньому ринку за більш високою внутрішньою ціною  $\Pi_2$ . У результаті імпортери „перехоплюють” доходи споживачів, які б мали надійти до державного бюджету.

У свою чергу, щоб запобігти цьому, держава може влаштувати аукціони з продажу імпортних квот і ліцензій на конкурсній основі. Це дасть їй змогу отримати свою частку доходів до бюджету. Нагадаємо, що ефект доходів бюджету  $E_1$  графічно позначається чотирикутником TGJR та розраховується за формулою:

$$E_1 = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_4 - q_3) = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot Q, \quad (9.6)$$

де  $Q$  – величина імпоротної квоти на товар, грн.

Таким чином, ефект доходів бюджету характеризує переміщення доходів від споживачів до імпортерів, не викликає втрати коштів для економіки країни і є втратою тільки для споживачів.

*Друга відмінність* імпортного мита від імпоротної квоти полягає у різній силі обмежувального впливу на імпорт продукції. Розглянемо

наслідки запровадження імпортного мита і імпоротної квоти на прикладі, наведеному на рис. 9.2.

Припустимо, що в країні запроваджено імпортне мито величиною  $\Delta C$  грн. Це підвищить ціну товару з  $C_1$  до  $(C_1 + \Delta C)$ . Величина імпорту товарів зменшиться з  $(q_2 - q_1)$  до  $(q_4 - q_3)$ .

Запровадження в країні імпоротної квоти величиною  $Q = (q_4 - q_3)$  також підвищує ціну товару з  $C_1$  до  $(C_1 + \Delta C)$ . Здається, що запровадження як імпортного мита, так і імпоротної квоти дає однаковий обмежувальний ефект. Але це не так.

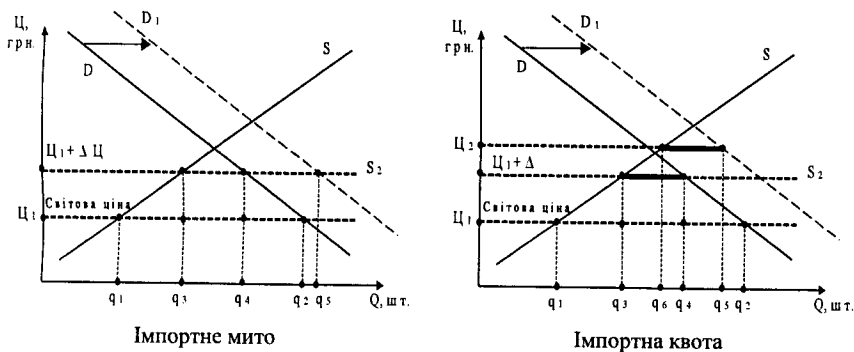


Рисунок 9.2 – Порівняння величини обмежувального впливу імпортного мита та імпоротної квоти

Припустимо, що з певних причин попит на товар в країні підвищиться, що спричинить зсув прямої внутрішнього попиту з позиції  $D$  на позицію  $D_1$ . У випадку застосування імпортного мита внутрішня ціна товару (яка знаходиться під захистом імпортного мита) не зміниться і залишиться на рівні  $(C_1 + \Delta C)$ . Величина імпорту товарів зросте на величину  $(q_5 - q_4)$  і стане дорівнювати  $(q_5 - q_3)$ . Споживання товару в країні зросте і стане дорівнювати  $q_5$ .

У випадку застосування імпоротної квоти  $Q = (q_4 - q_3)$  обсяг імпорту товарів не зміниться. Внутрішня ціна товару зросте і стане дорівнювати  $C_2$ . Виробництво товару в країні зросте до величини  $q_6$ , а споживання – до величини  $q_5$ .

Таким чином, обмежувальний вплив імпоротної квоти більший, ніж імпортного мита, оскільки дозволяє утримувати імпорт товарів в країну в заданих межах. Порівняльна характеристика імпортного мита та імпоротної квоти наведена в таблиці 9.1.

Таблиця 9.1 – Порівняльна характеристика величини обмежувального впливу імпортного мита та імпортної квоти

Показники	Імпортне мито	Імпортна квота
Зміст ефекту доходу	Перерозподіляє дохід від споживачів до бюджету	Перерозподіляє дохід від споживачів до імпортерів
Зростання внутрішнього попиту на товар	Збільшує величину імпорту	Підвищує ціну імпорту
Організація впровадження	Потребує компактної системи митних органів	Потребує створення складної системи видачі ліцензій, організації роботи експертних комісій тощо
Ефект обмеження імпорту	Залежить від коливання імпортних цін	Точно визначає величину імпорту

Як і у випадку імпортного мита, застосування імпортної квоти або перерозподіляє доходи всередині країни, або веде до прямих економічних втрат. Ніякого позитивного ефекту, який може привести до економічного зростання в тих чи інших секторах економіки країни, від застосування імпортної квоти не виникає.

#### *Запитання для самоконтролю*

1. Поясніть, що являє собою експортна квота та як впливає її встановлення країною на ціни, обсяги експорту продукції, обсяги споживання та виробництва.
2. У чому виявляється відмінність обмежувального впливу імпортного мита та імпортної квоти?
3. У чому полягає та як розраховується ефект доходу при запровадженні країною імпортної квоти?

## **9.2 Вплив імпортної митної квоти на економіку країни**

*Імпортна митна квота* – це різновид імпортного мита, ставки якого не постійні, а залежать від обсягу імпорту товарів. Тобто, в межах митної квоти товари обкладаються митом за зниженою ставкою, а при перевищенні цієї квоти, товари обкладаються за основною ставкою імпортного мита. При цьому величина митної квоти значно нижча, ніж кількість товару, який імпортується до країни.

Графік формування в країні внутрішньої ціни на товар при запровадженні імпортної митної квоти наведений на рис. 9.3.

До початку торгівлі країна виробляє та споживає  $q_0$  одиниць товару за ціною  $C_0$  (точка E). Внутрішній попит в країні характеризується прямою D, а внутрішня пропозиція – прямою S.

У випадку запровадження режиму вільної торгівлі в ній установлюється ціна на товар  $C_1$ , яка дорівнює світовій ціні. Оскільки світовий ринок спроможний постачати в дану країну необмежену кількість товарів за ціною  $C_1$ , то крива сукупної пропозиції буде зображена горизонтальною прямою  $S_1$ . Рівність попиту і пропозиції буде досягнута в точці  $F$ , яка характеризує обсяг споживання товарів  $q_1$  при їх ціні  $C_1$ .

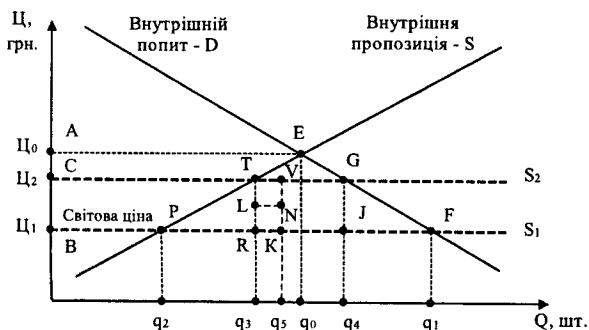


Рисунок 9.3– Формування в країні внутрішньої ціни на товар при запровадженні імпоротної митної квоти

Якщо в країні функціонує режим вільної торгівлі, то:

- ціна на товар буде дорівнювати  $C_1$ ;
- обсяг споживання товару в країні складе величину  $q_1$ ;
- національні виробники будуть виробляти товарів обсягом  $q_2$ ;
- обсяг імпорту товарів буде дорівнювати  $(q_1 - q_2)$ .

Режим вільної торгівлі в країні може мати не тільки позитивну, але й негативну сторону, оскільки національні виробники можуть не витримати конкуренції з іноземними виробниками та збанкрутіти.

З метою захисту національних виробників уряд країни може запровадити *імпортну митну квоту*. Імпортна митна квота являє собою дворівневе імпортне мито. Нижча ставка мита застосовується до певної кількості імпортних товарів, так званої митної квоти, а основна ставка імпортного мита застосовується до решти товарів, які імпортуються країною.

Оскільки величина митної квоти завжди набагато менша, ніж загальна величина імпорту, то запровадження в країні імпоротної митної квоти практично не позначиться на світовій ціні, яка залишиться на рівні  $C_1$ .

Це означає, що умови торгівлі не зміняться, лише внутрішня ціна на товару в країні зросте на основну ставку імпортного мита  $M_i$ , тобто підвищиться з  $C_1$  до величини  $C_2 = (C_1 + M_i)$ . Тому пряма сукупної

пропозиції товару переміститься доверху та займе позицію  $S_2$ . Рівність внутрішнього попиту  $D$  і сукупної пропозиції  $S_2$  буде досягнута в точці  $G$ .

Користуючись рис. 9.3, можна визначити економічні наслідки для країни від запровадження нею імпоротної митної квоти:

- ціна на товар зросте з  $\Pi_1$  до  $\Pi_2$ , за що розплачуються вітчизняні споживачі;

- внутрішнє споживання товару скорочується з величини  $q_1$  до  $q_4$ , за що знов-таки розплачуються споживачі країни;

- активізується робота національних виробників, які зможуть за новою ціною  $\Pi_2$  збільшити виробництво і постачання товару на внутрішній ринок з величини  $q_2$  до величини  $q_3$ ;

- обсяг імпорту товару скорочується з величини  $(q_1 - q_2)$  до величини  $(q_4 - q_3)$ ;

- імпортери вимушені будуть продавати свої товари за ціною  $\Pi_2$ , яка буде вища за світову ціну  $\Pi_1$ . Це може несприятливо позначитись на іміджі виробників цих товарів.

У результаті запровадження в країні імпоротної митної квоти споживачі змушені будуть сплачувати більше коштів за товар, ніж це було до того. *Загальна величина економічних втрат споживачів  $B$*  від впровадження в країні імпоротної митної квоти графічно визначається чотирикутником  $CGFB$  та розраховується за формулою:

$$B = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_1 + q_4)}{2}, \quad (9.7)$$

де  $\Pi_1$  – ціна товару до запровадження в країні імпоротної митної квоти;

$\Pi_2$  – ціна товару після запровадження в країні імпоротної митної квоти;

$q_1$  – кількість товарів, які споживались в країні до запровадження нею імпоротної митної квоти, шт.

$q_4$  – кількість товарів, які споживаються в країні після запровадження нею імпоротної митної квоти, шт.

Економічні втрати споживачів  $B$  породжують виникнення так званих перерозподільних ефектів та ефектів втрат. Перерозподільні ефекти складаються з ефекту доходів бюджету та ефекту перерозподілу, а ефекти втрат – з ефекту захисту та ефекту споживання.

*Ефект перерозподілу  $E_2$*  – це перерозподіл доходів від споживачів до національних виробників. Графічно він визначається чотирикутником  $СТРВ$  і розраховується за формулою:

$$E_2 = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_2 + q_3)}{2}, \quad (9.8)$$

де  $q_2$  – кількість товарів, які вироблялись національними виробниками до запровадження в країні імпоротної митної квоти, шт.;

$q_3$  – кількість товарів, які виробляються національними виробниками після запровадження в країні імпоротної митної квоти, шт.

*Ефект захисту*  $E_3$  характеризує втрати для економіки країни в результаті виробництва національними виробниками товарів з більш високими, ніж це є в світі, витратами. Графічно ефект захисту  $E_3$  позначається трикутником TRP та розраховується за формулою:

$$E_3 = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_3 - q_2)}{2}. \quad (9.9)$$

*Ефект споживання*  $E_4$  також характеризує втрати економіки країни і виникає у результаті того, що у зв'язку із зростанням ціни на товар скорочується його споживання. Графічно ефект споживання  $E_4$  позначається трикутником GFJ і розраховується за формулою:

$$E_4 = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_1 - q_4)}{2}. \quad (9.10)$$

*Загальні втрати економіки країни*  $V_k$  від запровадження нею імпоротної митної квоти складають:

$$V_k = E_3 + E_4, \quad (9.11)$$

де  $E_3$  – ефект захисту;

$E_4$  – ефект споживання.

*Відмінність* між імпорнтним митом та імпортною митною квотою полягає у розрахунку *ефекту доходів* бюджету  $E_1$ .

Якщо для звичайного імпортного мита величина ефекту доходів бюджету  $E_1$  визначається чотирикутником TGJR та розраховується за формулою:

$$E_1 = M_i \cdot (q_4 - q_3) = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_4 - q_3), \quad (9.12)$$

то у випадку запровадження імпортної митної квоти ефект доходів бюджету  $E_1$  складається з двох частин.

*Перша частина*  $E_1^1$  позначається чотирикутником LNKR і характеризує ту частину доходів державного бюджету, яка наповнюється за рахунок коштів споживачів, які купують товари у межах встановленої митної квоти. При цьому споживачі будуть сплачувати імпорнтне мито за нижчою ставкою. Оскільки нижча ставка імпортного мита в

межах митної квоти приблизно дорівнює 50% від основної ставки імпортного мита, то величину  $E_1^1$  можна розрахувати за формулою:

$$E_1^1 = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1)}{2} \cdot (q_5 - q_3), \quad (9.13)$$

де  $(q_5 - q_3) = q_i$  – величина митної квоти, шт.

Друга частина  $E_1^2$  позначається чотирикутником VGJK і характеризує ту частину доходів державного бюджету, яка наповнюється за рахунок коштів споживачів, що купують товари за основною ставкою імпортного мита. Величина  $E_1^2$  розраховується за формулою:

$$E_1^2 = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_4 - q_5) = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot [(q_4 - q_3) - (q_5 - q_3)], \quad (9.14)$$

де  $(q_4 - q_3)$  – загальна величина імпорту товару, шт.;

$(q_4 - q_5)$  – кількість товарів, які надходять в країну понад імпортну митну квоту, шт.;

$(q_5 - q_3) = q_i$  – величина митної квоти, шт.

На перший погляд може скластися враження, що, запроваджуючи імпортну митну квоту, держава втратить певні надходження до бюджету, в саме втратить величину доходів, позначену чотирикутником TVNL.

Але це не зовсім так. Справа у тому, що національні споживачі, які куплять товар в межах митної квоти  $(q_5 - q_3)$ , будуть мати змогу перепродати його вже за звичайними цінами, отримавши при цьому додаткову вигоду  $E_1^3$ , яку можна розрахувати за формулою:

$$E_1^3 = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1)}{2} \cdot (q_5 - q_3). \quad (9.15)$$

Тобто, запроваджуючи імпортну митну квоту держава, насамперед, перерозподіляє доходи бюджету на користь національних виробників, підвищуючи їх здатність вести конкурентну боротьбу з іноземними імпортерами аналогічної продукції.

Зрозуміло, що якщо іноземні виробники дізнаються про такі дії національних виробників, вони можуть просто підвищити ціни на свої товари до величини  $\Pi_2$  і національні виробники не будуть мати ніякої вигоди від перепродажу цих товарів, тобто  $E_1^3 = 0$ . У цьому випадку доходи державного бюджету країни, що запровадила імпортну митну квоту, дійсно зазнають втрат. Тому імпортна митна квота може використовуватись як інструмент торговельної політики тільки протягом обмеженого проміжку часу.

## Запитання для самоконтролю

1. Дайте означення поняття „імпортна митна квота”. Чим воно відрізняється від поняття „імпортне мито”?
2. Поясніть, що являє собою ефект доходів бюджету від запровадження в країні імпортної митної квоти та з яких складових частин він складається.
3. Як може змінитися економічна ситуація в країні після встановлення нею імпортної митної квоти. Якими можуть бути захисні дії іноземних виробників?
4. З яких частин складається ефект доходів бюджету при запровадженні країною імпортної митної квоти?
5. Як розраховується загальна величина економічних втрат споживачів при запровадженні країною імпортної митної квоти?

### 9.3 Вплив експортної квоти на економіку країни

*Експортні квоти* запроваджуються країнами-експортерами відповідно до стабілізаційних угод, які укладаються між країнами про регулювання експорту товарів, або для попередження вивезення з цих країн дефіцитних ресурсів.

Розглянемо механізм дії експортної квоти, яка запроваджується країною-експортером.

До початку будь-якої торгівлі внутрішня пропозиція товару в країні визначається прямою  $S$ , а внутрішній попит – прямою  $D$ . Сукупний попит товарів за кордоном є необмеженим і відповідає прямій  $D_1$  (рис. 9.4).

За умов функціонування в країні режиму вільної торгівлі:

- ціна реалізації товару на внутрішньому ринку дорівнює  $C_1$ ;
- національні виробники виробляють  $q_1$  товарів;
- споживання товарів в країні складає величину  $q_2$ ;
- експорт товарів за межі країни дорівнює величині  $(q_1 - q_2)$ .

З певних причин країна обмежила експорт товарів і запровадила експортну квоту  $Q_e$ . У цьому випадку, щоб не втратити прибутки, експортери частину вироблених товарів повернуть на внутрішній ринок. У результаті:

- внутрішня ціна на товар зменшиться з рівня  $C_1$  до  $C_2$ ;
- виробництво товарів у країні зменшиться з величини  $q_1$  до величини  $q_3$ ;
- споживання товарів в країні збільшиться з величини  $q_2$  до величини  $q_4$ ;
- обсяг експорту товарів зменшиться з величини  $(q_1 - q_2)$  до величини  $(q_3 - q_4)$ , тобто буде дорівнювати величині експортної квоти  $Q_e$ .



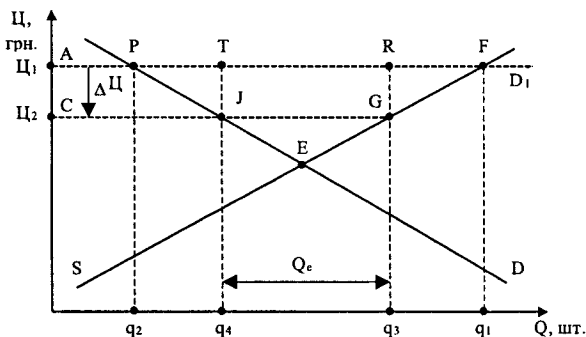


Рисунок 9.4 – Механізм дії експортної квоти

Загальна величина економічних втрат  $B$  національних виробників від запровадження країною експортної квоти графічно позначається чотирикутником  $AFGC$  і розраховується за формулою:

$$B = \frac{(C_1 - C_2) \cdot (q_1 + q_3)}{2}, \quad (9.16)$$

де  $C_1$  – внутрішня ціна товару в країні до запровадження нею експортної квоти;

$C_2$  – внутрішня ціна товару після запровадження в країні експортної квоти;

$q_1$  – кількість товарів, які вироблялись в країні до запровадження експортної квоти, шт.;

$q_3$  – кількість товарів, які виробляються в країні після запровадження експортної квоти, шт.

Економічні втрати  $B$  виробників породжують виникнення перерозподільного ефекту та ефекту втрат. Перерозподільний ефект, у свою чергу, складається з ефекту доходів бюджету та ефекту перерозподілу; а ефект втрат – з ефекту захисту та ефекту споживання.

Ефекти перерозподілу, захисту і споживання розраховуються аналогічно, як і для експортного мита.

*Ефект перерозподілу*  $E_2$  – це перерозподіл доходів від національних виробників до споживачів. Так, до запровадження експортної квоти споживачі купували  $q_2$  товарів національних виробників за ціною  $C_1$ . Після запровадження експортної квоти споживачі країни будуть купувати більше товарів національного виробника  $q_4$  за меншою ціною  $C_2$ .

Споживачі отримають додатковий дохід  $E_2$ , який графічно позначається чотирикутником  $APJC$  і розраховується за формулою:

$$E_2 = \frac{(\Pi_1 - \Pi_2) \cdot (q_2 + q_4)}{2}, \quad (9.17)$$

де  $q_2$  – кількість товарів, які споживались в країні до запровадження нею експортної квоти, шт.;

$q_4$  – кількість товарів, які споживаються в країні після запровадження експортної квоти, шт.

Ефект перерозподілу не приводить до погіршення економічного стану країни у цілому.

*Ефект захисту*  $E_3$  характеризує втрати для економіки країни в результаті реалізації національними виробниками на внутрішньому ринку товарів за нижчою, ніж це є у світі, ціною. Графічно ефект захисту  $E_3$  позначається трикутником RFG та розраховується за формулою:

$$E_3 = \frac{(\Pi_1 - \Pi_2) \cdot (q_1 - q_3)}{2}. \quad (9.18)$$

*Ефект споживання*  $E_4$  також характеризує втрати економіки країни і виникає у результаті того, що у зв'язку зі зменшенням ціни на товар скорочується надходження грошей від споживачів як до виробників, так і до бюджету. Графічно ефект споживання  $E_4$  позначається трикутником PTJ і розраховується за формулою:

$$E_4 = \frac{(\Pi_1 - \Pi_2) \cdot (q_4 - q_2)}{2}. \quad (9.19)$$

*Загальні втрати економіки країни*  $V_k$  від запровадження нею експортної квоти складають:

$$V_k = E_3 + E_4. \quad (9.20)$$

Разом з тим, між експортним митом та експортною квотою існує декілька відмінностей.

*Перша відмінність:* якщо у випадку застосування експортного мита ефект доходу полягає у перерозподілі доходів від виробників до бюджету, то у випадку застосування експортної квоти здійснюється перерозподіл доходів від іноземних споживачів до національних виробників.

Пояснюється це тим, що національні виробники мають змогу експортувати на зовнішній ринок  $Q_e$  товарів в межах квоти за більш високою ціною  $\Pi_1$ . В результаті експортери „перехоплюють” кошти іноземних споживачів, які б мали надійти до державного бюджету (як це було при застосуванні експортного мита). Нагадаємо, що ефект до-

ходів бюджету  $E_1$  графічно позначається чотирикутником TRGJ та розраховується за формулою:

$$E_1 = (Ц_1 - Ц_2) \cdot (q_3 - q_4) = (Ц_1 - Ц_2) \cdot Q_e, \quad (9.21)$$

де  $Q_e$  – величина експортної квоти, шт.

У свою чергу, щоб запобігти втратам до бюджету, держава може влаштувати аукціони з продажу експортних квот і ліцензій на конкурсній основі. Це дасть їй змогу отримати свою частку доходів до бюджету.

*Друга відмінність* експортної квоти від експортного мита полягає у різній силі обмежувального впливу на експорт продукції.

Розглянемо наслідки запровадження експортного мита і експортної квоти на прикладі, що наведений на рис. 9.5.

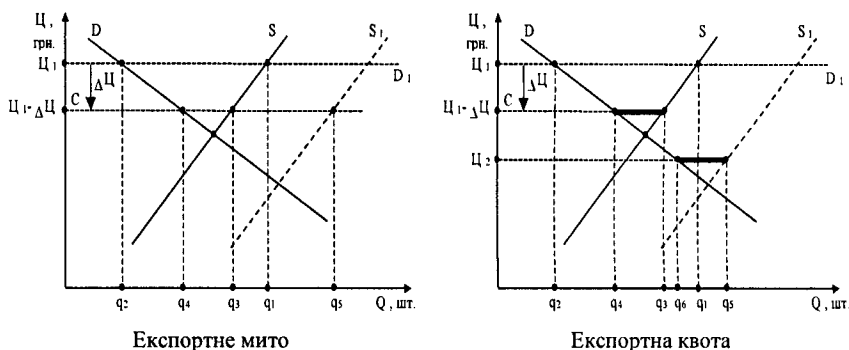


Рисунок 9.5 – Порівняння величини обмежувального впливу експортного мита та експортної квоти

Припустимо, що в країні запроваджено експортне мито величиною  $\Delta C$  грн. Це знизить ціну товару на внутрішньому ринку з  $C_1$  до  $(C_1 - \Delta C)$ . Величина експорту товарів зменшиться з величини  $(q_1 - q_2)$  до величини  $(q_3 - q_4)$ .

Запровадження в країні експортної квоти величиною  $Q_e = (q_3 - q_4)$  також знизить ціну товару з  $C_1$  до  $(C_1 - \Delta C)$ . Величина експорту товарів також зменшиться з  $(q_1 - q_2)$  до  $(q_3 - q_4)$ .

Здається, що запровадження як експортного мита, так і експортної квоти дає однаковий ефект. Але це не так.

Припустимо, що з певних причин внутрішня пропозиція товару в країні збільшиться, що спричинить зсув прямої пропозиції праворуч з  $S$  до  $S_1$ . У випадку застосування експортного мита внутрішня ціна

товару залишиться без змін, тобто залишиться на рівні ( $C_1 - \Delta C$ ). Виробництво товару в країні національними виробниками зросте і стане дорівнювати  $q_5$ . Величина експорту товарів зросте і стане дорівнювати ( $q_5 - q_4$ ).

У випадку застосування експортної квоти  $Q_e = (q_3 - q_4)$  обсяг експорту товарів не зміниться. Внутрішня ціна товару ще більше зменшиться і стане дорівнювати  $C_2$ . Виробництво товару в країні зросте до величини  $q_5$ , а споживання – до величини  $q_6$ .

Таким чином, обмежувальний вплив експортної квоти більший, ніж експортного мита, оскільки дозволяє утримувати експорт в заданих межах. Порівняльна характеристика величини обмежувального впливу експортного мита та експортної квоти на стан економіки країни наведена в таблиці 9.2.

Таблиця 9.2 – Порівняльна характеристика величини обмежувального впливу експортного мита та експортної квоти

Показники	Експортне мито	Експортна квота
Зміст ефекту доходу	Спрямовує дохід від національних виробників до бюджету	Спрямовує дохід від іноземних споживачів до національних виробників
Зростання пропозиції товару	Збільшує величину експорту, ціну товару не змінює	Знижує внутрішню ціну товару, величину експорту не змінює
Організація впровадження	Потребує компактної системи митних органів	Потребує створення складної системи видачі ліцензій, організації роботи експертних комісій тощо
Ефект обмеження експорту	Залежить від коливання експортних цін	Точно визначає величину експорту

Як і у випадку експортного мита, застосування країною експортної квоти або перерозподіляє доходи всередині країни, або веде до прямих економічних втрат. Ніякого позитивного ефекту, який може привести до економічного зростання в тих чи інших секторах економіки країни від застосування експортних квот, не виникає.

### *Запитання для самоконтролю*

1. Поясніть, що являє собою експортна квота та як впливає її встановлення країною на ціни, обсяги експорту продукції, обсяги споживання та виробництва.
2. У чому виявляється відмінність обмежувального впливу експортного мита та експортної квоти?
3. У чому полягає та як розраховується ефект доходів бюджету при запровадженні країною експортної квоти?

4. Як може змінитися економічна ситуація в країні після встановлення нею експортної квоти.

5. Як розраховується загальна величина економічних втрат національних виробників при запровадженні країною експортної квоти?

#### 9.4 Вплив на економіку країни „добровільного” обмеження експорту країною-експортером

Кількісне обмеження імпорту товарів в країну може бути досягнуто не тільки за рахунок запровадження імпортного мита або імпортної квоти, але і в результаті заходів, які отримали назву „добровільне” обмеження експорту товарів країною-експортером.

„Добровільне” обмеження експорту країною-експортером запроваджується урядом цієї країни під тиском більш сильної країни, яка може загрожувати прийняттям односторонніх обмежувальних дій на імпорт продукції з країни-експортера у випадку відмови останньої „добровільно” обмежити експорт своїх товарів.

„Добровільне” обмеження експорту – це кількісне обмеження експорту, яке базується на зобов’язанні країни-експортера обмежити свій експорт до країни-імпортера. Таке рішення приймається на підставі офіційної або неофіційної міжурядової угоди про встановлення квот на експорт даної продукції.

Розглянемо економічний механізм дії „добровільного” обмеження експорту, яке запроваджує країна-експортер (рис. 9.6).

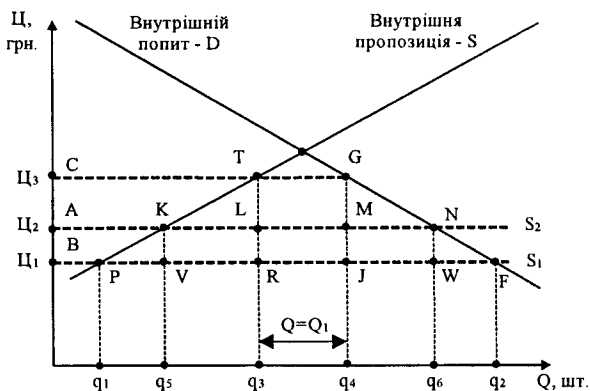


Рисунок 9.6 – Механізм дії „добровільного” обмеження експорту країною-експортером на стан економіки країни-імпортера

Припустимо, що в країні-імпортері внутрішня пропозиція товару характеризується прямою  $S$ , а внутрішній попит – прямою  $D$ . До даної країни товари можуть надходити в необмеженій кількості з двох країн – країни (1) та країни (2). Надходження товару із країни (1) буде характеризуватись прямою сукупної пропозиції  $S_1$ , а надходження товару із країни (2) – прямою сукупної пропозиції  $S_2$ . Товари із країни (1) можуть продаватися за ціною  $\Pi_1$ , а із країни (2) – за ціною  $\Pi_2$ .

Зрозуміло, що в даній ситуації, коли  $\Pi_1 < \Pi_2$ , ринок країни-імпортера буде захоплений країною (1), оскільки ціна товару, яку пропонує країна (1), буде менша, ніж ціна товару, яку пропонує країна (2). Таким чином, внутрішнє виробництво товарів в країні-імпортері буде складати величину  $q_1$ , внутрішнє споживання товарів – величину  $q_2$ , величина імпорту товарів – величину  $(q_2 - q_1)$ . Товари на ринку країни-імпортера будуть продаватися за ціною  $\Pi_1$ .

Далі припустимо, що під загрозою санкцій з боку країни-імпортера країна (1) змушена прийняти рішення про „добровільне” обмеження експорту своєї продукції до країни-імпортера, запровадивши експортну квоту величиною  $Q$ . В результаті цього в країні-імпортері можна буде відмітити такі зміни:

- ціна товару зросте з  $\Pi_1$  до  $\Pi_3$ ;
- обсяг виробництва товарів національними виробниками зросте з величини  $q_1$  до величини  $q_3$ ;
- обсяг споживання товарів зменшиться з величини  $q_2$  до величини  $q_4$ ;
- величина імпорту товарів з країни (1) зменшиться і буде дорівнювати величині експортної квоти  $Q = Q_1 = (q_4 - q_3)$ .

В результаті застосування „добровільного” обмеження експорту країною (1), загальна величина *економічних втрат споживачів*  $V$  країни-імпортера графічно позначається чотирикутником  $CGFB$  та розраховується за формулою:

$$V = \frac{(\Pi_3 - \Pi_1) \cdot (q_2 + q_4)}{2}, \quad (9.22)$$

де  $\Pi_1$  – внутрішня ціна товару в країні-імпортері до запровадження країною (1) „добровільного” обмеження експорту;

$\Pi_3$  – внутрішня ціна товару в країні-імпортері після запровадження країною (1) „добровільного” обмеження експорту;

$q_2$  – кількість товарів, які споживались в країні-імпортері до запровадження країною (1) „добровільного” обмеження експорту, шт.;

$q_4$  – кількість товарів, які споживаються в країні-імпортері після запровадження країною (1) „добровільного” обмеження експорту, шт.

Економічні втрати В споживачів країни-імпортера породжують виникнення перерозподільного ефекту та ефекту втрат. Перерозподільний ефект, у свою чергу, складається з ефекту доходів бюджету та ефекту перерозподілу; а ефект втрат – з ефекту захисту та ефекту споживання.

*Ефект перерозподілу*  $E_2$  – це перерозподіл доходів від споживачів країни-імпортера до національних виробників. Національні виробники отримують додатковий дохід  $E_2$ , який графічно позначається чотирикутником СТРВ і розраховується за формулою:

$$E_2 = \frac{(\Pi_3 - \Pi_1) \cdot (q_1 + q_3)}{2}, \quad (9.23)$$

де  $q_1$  – кількість товарів, які вироблялись національними виробниками країни-імпортера до запровадження країною (1) „добровільного” обмеження експорту, шт.;

$q_3$  – кількість товарів, які виробляються національними виробниками країни-імпортера після запровадження країною (1) „добровільного” обмеження експорту, шт.

Ефект перерозподілу  $E_2$  не призводить до погіршення економічного стану країни-імпортера загалом, а тільки свідчить про перерозподіл доходів в країні.

*Ефект захисту*  $E_3$  характеризує втрати для економіки країни-імпортера в результаті виробництва національними виробниками товарів з більш високими, ніж це є в світі, витратами. Ефект захисту виникає у результаті того, що більш ефективні імпортні товари заміщуються на внутрішньому ринку менш ефективними (тобто, більш дорогими) місцевими товарами.

Графічно ефект захисту  $E_3$  позначається трикутником TRP та розраховується за формулою:

$$E_3 = \frac{(\Pi_3 - \Pi_1) \cdot (q_3 - q_1)}{2}. \quad (9.24)$$

*Ефект споживання*  $E_4$  характеризує втрати економіки країни-імпортера в результаті того, що у зв'язку із зростанням ціни на товар скорочується його споживання. Графічно ефект споживання  $E_4$  позначається трикутником GFJ і розраховується за формулою:

$$E_4 = \frac{(\Pi_3 - \Pi_1) \cdot (q_2 - q_4)}{2}. \quad (9.25)$$

У результаті застосування „добровільного” обмеження експорту країною (1) змінюється економічний зміст ефекту доходів бюджету країни-імпортера.

*Ефект доходів бюджету* країни-імпортера  $E_1$  графічно позначається чотирикутником TGJR і розраховується за формулою:

$$E_1 = (Ц_3 - Ц_1) \cdot (q_4 - q_3) = (Ц_3 - Ц_1) \cdot Q, \quad (9.26)$$

де  $Q$  – величина експортної квоти, яку „добровільно” запровадила країна (1).

Ефект доходів бюджету країни-імпортера характеризує переміщення доходів від споживачів не до її державного бюджету (як у випадку запровадження імпортного мита), а до виробників країни-експортера, які в результаті „добровільного” обмеження експорту зможуть підвищити ціну на свою продукцію з величини  $Ц_1$  до  $Ц_3$ . Тому ефект доходів буде характеризувати втрати для економіки країни-імпортера.

Таким чином, в результаті „добровільного” обмеження експорту товарів країною (1) до країни-імпортера, остання буде відчувати втрати для своєї економіки, загальна величина яких складе:

$$V_x = E_1 + E_3 + E_4, \quad (9.27)$$

де  $E_1$  – ефект доходів бюджету, грн.;

$E_3$  – ефект захисту, грн.;

$E_4$  – ефект споживання, грн.

Тобто, в результаті „добровільного” обмеження експорту товарів країною (1) до країни-імпортера, остання буде відчувати більші втрати, ніж при застосуванні нею імпортного мита на дані товари.

Разом з тим, було б неправильно думати, що країна-імпортер буде вимагати від країни (1) „добровільно” обмежити експорт своїх товарів тільки для того, щоб зазнати власних додаткових збитків. Насправді, застосування „добровільного” обмеження експорту – це витончений елемент торговельної політики, спрямований на захоплення ринків певної продукції та подолання опору конкурентів.

Для пояснення цього знову звернемося до рис. 9.6. У результаті запровадження країною (1) „добровільного” обмеження експорту своїх товарів їх ціна на внутрішньому ринку країни-імпортера зросте з рівня  $Ц_1$  до  $Ц_3$ . Але в цьому випадку товари країни (1) стануть вже неконкурентоспроможними, оскільки є країна (2), яка може розпочати поставки до країни-імпортера своїх товари за меншою ціною, а саме за ціною  $Ц_2$ . Окрім цього на країну (2) не поширюється режим прийняття на себе зобов'язань про „добровільне” обмеження експорту своєї продукції до країни-імпортера.



В результаті, країна-імпортер, примушуючи країну (1) „добровільно” обмежити експорт своєї продукції, фактично відкриває дорогу для експорту продукції країною (2) і врешті-решт добивається такого:

- ціна товару в країні-імпортері зменшується з рівня  $\Pi_3$  до  $\Pi_2$ ;
- обсяг виробництва товарів національними виробниками зменшиться з величини  $q_3$  до  $q_5$ , але збільшиться відносно попереднього значення  $q_1$ , тобто  $q_5 > q_1$ ;
- обсяг споживання товарів збільшиться з величини  $q_4$  до  $q_6$ ;
- величина експорту товарів із країни (1) залишиться без змін і буде дорівнювати величині її експортної квоти, тобто  $Q = Q_1 = (q_4 - q_3)$ ;
- з'явиться експорт товарів із країни (2), величина якого буде дорівнювати  $Q_2 = [(q_3 - q_5) + (q_6 - q_4)]$ .

Економічні наслідки застосування „добровільного” обмеження експорту товарів країною (1) при виникненні експорту аналогічних товарів із країни (2) такі:

- по-перше, в країні-імпортері зменшуються економічні втрати  $\Delta B$  споживачів товарів;
- по-друге, частково змінюється зміст перерозподільного ефекту та ефекту втрат.

Зменшення втрат  $\Delta B$  споживачів товарів в країні-імпортері позначається чотирикутником  $CGNA$  і розраховується за формулою:

$$\Delta B = \frac{(\Pi_3 - \Pi_2) \cdot (q_4 + q_6)}{2}, \quad (9.28)$$

де  $\Pi_2$  – внутрішня ціна товару в країні-імпортері після запровадження країною (1) „добровільного” обмеження експорту і при наявності експорту товарів із країни (2), грн.;

$\Pi_3$  – внутрішня ціна товару в країні-імпортері після запровадження країною (1) „добровільного” обмеження експорту і при відсутності експорту товарів із країни (2), грн.;

$q_4$  – кількість товарів, які споживались в країні-імпортері після запровадження країною (1) „добровільного” обмеження експорту при відсутності експорту товарів із країни (2), шт.;

$q_6$  – кількість товарів, які споживаються в країні-імпортері після запровадження країною (1) „добровільного” обмеження експорту і при наявності експорту товарів із країни (2), шт.

Загальні економічні втрати споживачів  $B^1$  країни-імпортера за умов „добровільного” обмеження експорту товарів країною (1) та при експорті товарів із країни (2) будуть позначатись чотирикутником  $ANFB$  і розраховуються за формулою:

$$B^1 = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_2 + q_6)}{2}. \quad (9.29)$$

*Ефект перерозподілу*  $E^1_2$ , який характеризує перерозподіл доходів від споживачів до національних виробників країни-імпортера, зменшиться. Національні виробники будуть отримувати додатковий дохід  $E^1_2$ , який графічно позначається чотирикутником АКРВ і розраховується за формулою:

$$E^1_2 = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_1 + q_5)}{2}, \quad (9.30)$$

де  $q_1$  – кількість товарів, які вироблялись національними виробниками країни-імпортера до запровадження країною (1) „добровільного” обмеження експорту, шт.;

$q_5$  – кількість товарів, які будуть вироблятися національними виробниками країни-імпортера після запровадження країною (1) „добровільного” обмеження експорту і при наявності експорту товарів із країни (2).

Ефект перерозподілу не приводить до погіршення економічного стану країни-імпортера загалом, а тільки свідчить про перерозподіл доходів в країні.

*Ефект захисту*  $E^1_3$ , який характеризує втрати для економіки країни-імпортера в результаті виробництва національними виробниками товарів з більш високими, ніж це є в світі, витратами, також зменшується. Ефект захисту виникає в результаті того, що більш ефективні імпортні товари країни (1) заміщуються на внутрішньому ринку менш ефективними (тобто, більш дорогими) товарами із країни (2) та місцевими товарами.

Графічно ефект захисту  $E^1_3$  позначається трикутником РКВ та розраховується за формулою:

$$E^1_3 = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_5 - q_1)}{2}. \quad (9.31)$$

*Ефект споживання*  $E^1_4$ , який характеризує втрати економіки країни-імпортера в результаті того, що через зростання ціни на товар (відносно світової ціни) скорочується його споживання, також зменшується.

Графічно ефект споживання  $E^1_4$  позначається трикутником WNF і розраховується за формулою:

$$E^1_4 = \frac{(\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_2 - q_6)}{2}, \quad (9.32)$$

де  $q_2$  – кількість товарів, які споживались в країні-імпортері до запровадження країною (1) „добровільного” обмеження експорту, шт.;

$q_6$  – кількість товарів, які будуть споживатись в країні-імпортері після запровадження країною (1) „добровільного” обмеження експорту і при наявності експорту товарів із країни (2), шт.

Ефект доходів бюджету  $E^1_1$ , який визначає для випадку застосування країною (1) „добровільного” обмеження експорту збільшення доходів експортерів країни (1), також зменшується. Тобто країна (1), яка „добровільно” обмежила свій експорт, буде відчувати втрату доходів своїх експортерів у тому випадку, якщо країна (2) почне здійснювати експорт своїх товарів до країни-імпортера.

Ефект доходів бюджету  $E^1_1$  графічно позначається чотирикутником LMJR і розраховується за формулою:

$$E^1_1 = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot (q_4 - q_3) = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot Q, \quad (9.33)$$

де  $Q$  – величина експортної квоти, яку „добровільно” запровадила країна (1).

Окрім цього, з’являється новий вид перерозподільного ефекту – так званий *ефект відхилення*  $E^1_5$ . Ефект відхилення позначається чотирикутниками KLRV та MNWJ і характеризує доходи експортерів країни (2) після того, як вони почали експорт товарів до країни-імпортера. Ці доходи також є втратами для економіки країни-імпортера.

Ефект відхилення  $E^1_5$  розраховується за формулою:

$$E^1_5 = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot [(q_3 - q_5) + (q_6 - q_4)] = (\Pi_2 - \Pi_1) \cdot Q_2, \quad (9.34)$$

де  $Q_2$  – експорт товарів із країни (2) після того, як країна (1) „добровільно” обмежила експорт товарів до країни-імпортера.

Загальні втрати країни-імпортера  $V^1_k$  від „добровільного” обмеження експорту товарів країною (1) і появи експорту товарів із країни (2) будуть дорівнювати:

$$V^1_k = E^1_1 + E^1_3 + E^1_4 + E^1_5, \quad (9.35)$$

де  $E^1_1$  – ефект доходів бюджету, грн.;

$E^1_3$  – ефект захисту, грн.;

$E^1_4$  – ефект споживання, грн.;

$E^1_5$  – ефект відхилення, грн.

Але величина загальних втрат  $V_k^1$  для країни-імпортера буде меншою, ніж величина втрат  $V_k$ , розрахована за формулою (9.27), коли до країни-імпортера здійснювала поставки товарів тільки країна (1), а експорту товарів із країни (2) до країни-імпортера ще не було, тобто:

$$V_k^1 < V_k. \quad (9.36)$$

Таким чином, „добровільне” обмеження експорту за своєю суттю є експортною квотою, яка в односторонньому порядку запроваджується урядом країни, що здійснює експорт продукції, під політичним (або іншим) тиском з боку країни-імпортера.

Загальний економічний ефект для країни-імпортера від „добровільного” обмеження експорту країною, що його здійснює, *від’ємний*. Цей від’ємний ефект може бути зменшений за рахунок того, що інші країни, які не взяли на себе зобов’язань про „добровільне” обмеження експорту, налагодять постачання відповідних товарів до даної країни-імпортера.

В результаті відбувається перерозподіл сфер впливу окремих промислових та фінансових угруповань та змінюються умови функціонування світового та регіональних ринків.

### *Запитання для самоконтролю*

1. Дайте означення поняття „добровільне” обмеження експорту країною-експортером.
2. Наведіть механізм дії і економічні наслідки для країни-імпортера у випадку „добровільного” обмеження експорту товарів країною-експортером.
3. Сформулюйте мету запровадження „добровільного” обмеження експорту країною, яка здійснює експорт власних товарів до країни-імпортера.
4. Охарактеризуйте економічні наслідки, які буде мати країна-імпортер після того, як одна з країн прийняла рішення про „добровільне” обмеження експорту власних товарів до даної країни, а інша країна почала здійснювати експорт аналогічних товарів до даної країни-імпортера.
5. Яку мету переслідує країна-імпортер товарів, яка примушує країну-експортера „добровільно” обмежити експорт власних товарів до країни імпорту?
6. Як розраховуються загальні втрати країни-імпортера у випадку „добровільного” обмеження експорту товарів країною-експортером?
7. Як розраховуються загальні втрати країни-імпортера у випадку „добровільного” обмеження експорту товарів однією країною-експортером та появою експорту таких же товарів з іншої країни-експортера?

# ТЕМА 10 ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ВІД ЗАПРОВАДЖЕННЯ В КРАЇНІ ФІНАНСОВИХ ТА АДМІНІСТРАТИВНИХ МЕТОДІВ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*Основні питання теми:*

10.1 Вплив на економіку країни внутрішніх субсидій.

10.2 Вплив на економіку країни експортних субсидій.

10.3 Вплив на економіку країни вимог про вміст місцевих компонентів.

## 10.1 Вплив на економіку країни внутрішніх субсидій

Розглянемо економічний механізм дії внутрішньої субсидії як фінансового методу регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

*Внутрішня субсидія* – найбільш замаскований фінансовий метод торговельної політики, який передбачає бюджетне фінансування виробництва товарів, які конкурують з імпортом (рис. 10.1).

Припустимо, що в країні внутрішня пропозиція товару складає  $S$ , а внутрішній попит –  $D$ . Сукупна пропозиція товару з-за кордону за ціною  $C_1$  необмежена і дорівнює  $S_1$ .

За таких умов ринкова рівновага між внутрішнім попитом і сукупною пропозицією буде досягнута в точці „F”. Внутрішнє виробництво товарів в країні складає величину  $q_1$ , споживання – величину  $q_2$ , імпорту товарів – величину  $(q_2 - q_1)$ . Ціна товару буде дорівнювати  $C_1$ .

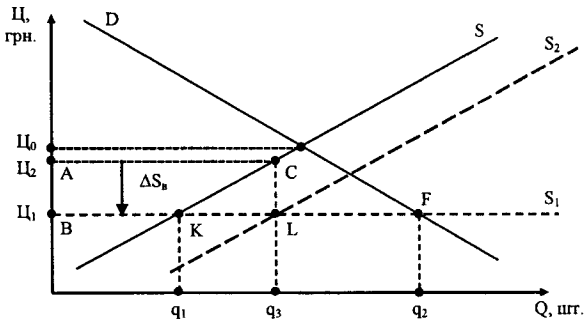


Рисунок 10.1 – Економічний ефект дії внутрішньої субсидії

Для підтримки національних виробників, продукція яких конкурує з імпортом, уряд країни може запровадити для національних виробників внутрішні субсидії  $\Delta S_b$ . Запровадження внутрішньої субсидії  $\Delta S_b$  дозволить національним виробникам, які виробляють товар за більшою ціною, наприклад, за ціною  $C_2$ , продавати його на внутріш-

ньому ринку за ринковою ціною  $C_1 = (C_2 - \Delta S_v)$ . Кількість товарів, які зможуть виробити національні виробники за ціною  $C_2$  зросте до величини  $q_3$ . Це адекватно переміщенню прямої внутрішньої пропозиції товару  $S$  донизу та вправо і її перетину з прямою  $C_1$  (точка „L” на рис. 7.2). Пряма внутрішньої пропозиції  $S$  займе положення  $S_2$ .

У результаті запровадження внутрішньої субсидії:

- виробництво товарів національними виробниками зросте з величини  $q_1$  до величини  $q_3$ ;
- споживання товарів залишиться на попередньому рівні  $q_2$ ,
- обсяг імпорту зменшиться з величини  $(q_2 - q_1)$  до  $(q_2 - q_3)$ .

Загальні втрати бюджету  $V_6$  країни від запровадження внутрішньої субсидії позначаються чотирикутником  $ACLB$  і розраховуються за формулою:

$$V_6 = \Delta S_v \cdot q_3, \quad (10.1)$$

де  $\Delta S_v$  – величина внутрішньої субсидії в розрахунку на одиницю товару;

$q_3$  – кількість товарів, які виробляються національними виробниками після запровадження внутрішньої субсидії, шт.

У випадку запровадження внутрішніх субсидій в країні виникає два види ефектів: ефект перерозподілу доходів та ефект захисту.

*Ефект перерозподілу*  $E_2$  являє собою додаткові доходи тих національних виробників, які мають більш ефективне виробництво та можуть реалізувати кількість товарів  $q_1$  за більш високою ціною. Ефект перерозподілу перерозподіляє доходи бюджету на користь національних виробників і не є втратою для країни. Ефект перерозподілу позначається чотирикутником  $ACKB$  і розраховується за формулою:

$$E_2 = \frac{\Delta S_v \cdot (q_1 + q_3)}{2}, \quad (10.2)$$

де  $q_1$  – кількість товарів, які вироблялись національними виробниками до запровадження внутрішньої субсидії, грн.;

$q_3$  – кількість товарів, які виробляються національними виробниками після запровадження внутрішньої субсидії, шт.

*Ефект захисту*  $E_3$  являє собою прямі втрати для країни, оскільки в результаті отримання внутрішньої субсидії неефективні національні виробники все ж таки отримують можливість продавати свій товар за рахунок втрат бюджету. Ефект захисту позначається трикутником  $CLK$  і розраховується за формулою:

$$E_3 = \frac{\Delta S_v \cdot (q_3 - q_1)}{2}. \quad (10.3)$$

Таким чином, загальні втрати  $V_k$  економіки країни від запровадження нею внутрішніх субсидій визначаються тільки величиною  $E_3$ .

Якщо застосування імпортерських мит та квот викликає виникнення в країні-імпортері зменшення обсягів споживання, і це є економічною втратою для країни, то у випадку застосування внутрішніх субсидій зменшення споживання товарів в країні-імпортері не відбувається, і ціни на товари не зростають.

Тому внутрішні субсидії, що запроваджуються державою для захисту національних виробників, є економічно кращим методом обмеження імпорту товарів порівняно з імпортною квотою або імпортерським митом.

*Примітка.* Специфічною формою внутрішньої субсидії є субсидування імпорту продукції. Воно запроваджується у тому випадку, коли через різкі зміни курсу національної валюти відносно інших світових валют значно підвищуються ціни на імпортерські товари, які є край необхідними для населення даної країни. У цьому випадку держава вимушена запроваджувати субсидування частини імпорту за рахунок державного бюджету.

#### *Запитання для самоконтролю*

1. Що являє собою внутрішня субсидія. Охарактеризуйте суть та мету її запровадження країною, яка здійснює імпорт товарів.
2. Охарактеризуйте механізм дії внутрішньої субсидії в країні-імпортері.
3. Поясніть, які економічні втрати несе країна від запровадження нею внутрішньої субсидії на товари, які виготовляються національними виробниками.
4. Зробіть порівняльний аналіз економічних наслідків від запровадження країною імпортерського мита, імпортерської квоти та внутрішньої субсидії. Який із методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності є, на вашу думку, кращим?
5. Що таке субсидування імпорту? За яких умов воно запроваджується в країні та що має на меті?

## **10.2 Вплив на економіку країни експортерських субсидій**

*Експортерська субсидія* – це фінансовий нетарифний метод зовнішньоекономічної політики, який передбачає бюджетні виплати національним виробникам, що експортують свою продукцію за кордон. Експортерські субсидії дозволяють національним виробникам продавати свої товари за кордоном за більш низькою, ніж на внутрішньому ринку ціною, що підвищує конкурентоспроможність цих товарів. Експортерські субсидії завжди мають на меті стимулювання експорту продукції і сплачуються тільки за ті товари, які експортуються.

Причиною запровадження експортерських субсидій можуть бути різні обставини, наприклад, запобігання проникненню на певні товарні

ринки конкурентів, забезпечення досягнутого рівня зайнятості населення в країні-експортері, посилення економічної присутності країни-експортера в тих чи інших регіонах світу тощо.

Розглянемо механізм дії експортної субсидії (рис. 10.2).

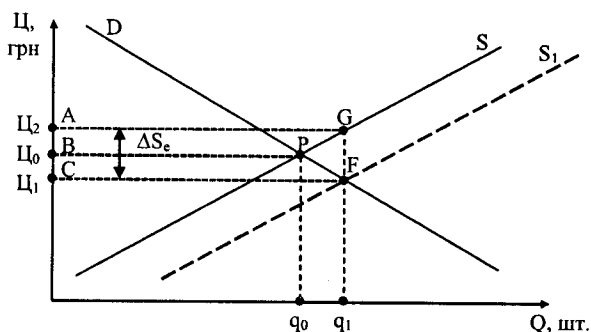


Рисунок 10.2 – Економічний ефект дії експортної субсидії

Припустимо, є дві країни: країна-експортер і країна-імпортер. Країна-експортер постачає в країну-імпортер певні товари, які в країні-імпортері не виробляються. Припустимо також, що ці країни ізольовані від світового співтовариства.

У результаті здійснення торговельних операцій в країні-імпортері склалася певна рівновага між попитом і пропозицією на цей товар (точка „P”), яка характеризується перетином прямих внутрішнього попиту D та сукупної пропозиції S. Ціна рівноваги дорівнює  $C_0$ . За цією ціною споживачі країни-імпортера куплять  $q_0$  товарів, які експортуються до даної країни виробниками країни-експортера. Ціна товару на рівні  $C_0$  буде встановлена і в країні-експортері.

Припустимо, що з’явилась третя країна, виробники якої хочуть також постачати аналогічні товари на ринок країни-імпортера. Це може призвести до втрати країною-експортером ринків збуту своєї продукції. Тоді країна-експортер з метою захисту національних виробників може прийняти рішення про субсидування своїх експортерів, надаючи їм субсидію  $\Delta S_\epsilon$  на кожен із товарів, який експортується до країни-імпортера.

У результаті, експортери зможуть знизити ціни на товари, що експортуються, до величини  $C_1$  і за такими цінами запропонувати вже більше товарів  $q_1$  для продажу в країні-імпортері. В країні-імпортері виникне нова економічна ситуація, яка характеризується тим, що пряма сукупної пропозиції S зсунеться вправо і займе положення  $S_1$ .



Разом з тим, оскільки кількість вироблених товарів країною-експортером не зміниться, то на внутрішній ринок країни-експортера надійде вже менше аналогічних товарів. Це може спричинити підвищення ціни на ці товари на внутрішньому ринку країни-експортера до величини  $C_2 = (C_1 + \Delta S_e)$ .

В результаті відбувається складний процес перерозподілу цін, величин попиту і пропозиції на товари як в країні-імпортері, так і в країні-експортері. Один із можливих варіантів такого перерозподілу, коли ціни  $C_1$  та  $C_2$  сформувались симетрично відносно рівноважної ціни  $C_0$ , наведений на рис. 10.2.

У загальному вигляді ці процеси можна охарактеризувати так.

В країні-імпортері ціни на товар знизяться з  $C_0$  до  $C_1$ , що дозволить країні-експортеру збільшити поставки товарів до країни-імпортера з величини  $q_0$  до  $q_1$ . Ринкова рівновага попиту і пропозиції в цьому випадку буде досягнута в точці F. Ціна товару буде дорівнювати  $C_1$ . Пряма сукупної пропозиції товару переміститься вправо і займе положення  $S_1$ .

В країні-імпортері споживачі отримують безумовний ефект, який полягає у тому, що вони зможуть споживати більше товарів і за меншими цінами.

Економічний ефект  $E_i$  для споживачів країни-імпортера буде позначатись чотирикутником BPFC і розраховується за формулою:

$$E_i = \frac{(C_0 - C_1) \cdot (q_1 + q_0)}{2}, \quad (10.4)$$

де  $C_0$  – ціна товару в країні-імпортері до запровадження країною-експортером експортних субсидій;

$C_1$  – ціна товару в країні-імпортері після запровадження країною-експортером експортних субсидій;

$q_0$  – величина імпорту товарів країною-імпортером до запровадження країною-експортером експортних субсидій, шт.;

$q_1$  – величина імпорту товарів країною-імпортером після запровадження країною-експортером експортних субсидій, шт.

Виробники країни-експортера, постачаючи свої товари до країни-імпортера, вимушені будуть продавати ці товари за нижчою ціною  $C_1$ , хоча кількість товарів, що експортується, зростає до величини  $q_1$ .

Для того, щоб визначити, отримають чи не отримають виробники країни-експортера економічну вигоду від запровадження їхньою країною експортних субсидій, потрібно розрахувати та порівняти такі показники:

- дохід  $V_1$  виробників країни-експортера від поставок товарів до країни-імпортера до запровадження країною-експортером експортних субсидій, який розраховується за формулою:

$$V_1 = C_0 \cdot q_0; \quad (10.5)$$

- дохід  $V_2$  виробників країни-експортера від поставок товарів до країни-імпортера після запровадження країною-експортером експортних субсидій, який розраховується за формулою:

$$V_2 = C_1 \cdot q_1. \quad (10.6)$$

Якщо  $V_2 > V_1$ , то в результаті запровадження країною-експортером експортних субсидій виробники цієї країни отримають додатковий дохід  $\Delta V = (V_2 - V_1)$  незважаючи на падіння внутрішніх цін на експортні товари в країні-імпортері.

В іншому випадку, тобто при  $V_2 < V_1$  запровадження експортних субсидій країною-експортером недоцільно. Від цього кроку виробники товару країни-експортера тільки програють.

Але навіть у тому випадку, коли виробники країни-експортера отримають додатковий дохід від запровадження експортних субсидій, потрібно порівняти цей дохід з втратами бюджету (так званий ефект доходів бюджету  $E_1$ ) країни-експортера в результаті запровадження цих субсидій.

*Втрати бюджету*  $E_1$  країни-експортера позначаються прямокутником AGFC і розраховуються за формулою:

$$E_1 = (C_2 - C_1) \cdot q_1 = \Delta S_e \cdot q_1, \quad (10.7)$$

де  $C_2$  – ціна товару на внутрішньому ринку країни-експортера після запровадження нею експортних субсидій, грн.;

$\Delta S_e$  – величина експортної субсидії;

$q_1$  – величина імпорту товарів до країни-імпортера після запровадження країною-експортером експортних субсидій, шт.

*Примітка.* Формула (10.7) використовується для випадку, коли ціни  $C_1$  та  $C_2$  сформувались симетрично відносно рівноважної ціни  $C_0$ . В іншому випадку, якщо такої симетрії не буде, прямокутник AGFC набуде форми чотирикутника, в якому точки „G” та „F” будуть знаходитись на прямих S та D в інших місцях. Тоді втрати бюджету  $E_1$  країни-експортера будуть розраховуватись за більш складною формулою.

Порівняння площ, які займають чотирикутники AGFC та BPFC, показує, що в будь-якому випадку втрати бюджету  $E_1$  країни-експортера від запровадження експортних субсидій завжди будуть більшими

за дохід, який отримають виробники країни-експортера від збільшення поставок своєї продукції в країну імпорту, тобто країна-експортер завжди несе економічні втрати  $V_k$ , величину яких можна розрахувати за формулою:

$$V_k = E_1 - \Delta V = E_1 - (B_2 - B_1), \quad (10.8)$$

де  $E_1$  – втрати доходів бюджету;

$\Delta V$  – додатковий економічний ефект виробників країни-експортера від збільшення поставок продукції до країни-імпортера після запровадження країною-експортером експортних субсидій.

Таким чином, експортні субсидії завжди *погіршують* економічний стан країни, яка їх запроваджує. З економічної точки зору експортні субсидії взагалі не мають сенсу. Тому вони заборонені правилами СОТ і вважаються нечесною конкуренцією.

Аргументи, які наводяться для виправдання експортних субсидій, переважно зводяться до необхідності забезпечити зайнятість населення в країнах-експортерах продукції або мають політичний розрахунок.

Будь-яка країна, яка довела, що вона імпортує товари, які субсидуються експортними субсидіями, має право запровадити для таких товарів компенсаційні мита.

Тому експортні субсидії часто маскуються під кредити, які надаються споживачам іноземних країн під їх зобов'язання купувати за рахунок цих кредитів певну кількість товарів виробників країн-експортерів, що надають такі кредити.

Експортні субсидії, як і імпортні мита, здійснюють перекручений вплив на ціни і структуру споживання в країні, яка їх запроваджує.

*Принципова різниця* між імпортним митом та експортною субсидією полягає у тому, що імпортне мито призводить до підвищення цін на товари в країні-імпортері, а експортна субсидія приводить до підвищення цін на внутрішніх ринках країн-експортерів, які здійснюють експорт даної продукції, та знижує ціни на внутрішніх ринках країн-імпортерів даної продукції.

### *Затитання для самоконтролю*

1. Що являє собою експортна субсидія. Охарактеризуйте сутність та мету її запровадження країною, яка здійснює експорт власних товарів до інших країн.
2. Охарактеризуйте економічні наслідки для країни-імпортера від запровадження експортних субсидій країною-експортером.

3. Поясніть, які економічні наслідки буде мати країна-експортер від запровадження нею експортних субсидій.

4. Зробіть порівняльний аналіз економічних наслідків від запровадження країною-імпортером імпортного мита на товари, що завозяться до цієї країни, та економічних наслідків від запровадження країною-експортером експортних субсидій на товари, які завозяться до країни-імпортера.

### 10.3 Вплив на економіку країни вимог про вміст місцевих компонентів

*Вимоги про вміст місцевих компонентів* – це прихований метод регулювання зовнішньоторговельної діяльності, який законодавчо визначає питому вагу кінцевих товарів, які повинні вироблятися національними виробниками в країні для реалізації на внутрішньому ринку. Мета цього методу – стимулювати переміщення виробництва певних товарів до даної країни і зберегти тим самим досягнутий рівень зайнятості в даній країні.

Вплив на економіку країни вимог про вміст місцевих компонентів може бути оцінений кількісно (рис. 10.3).

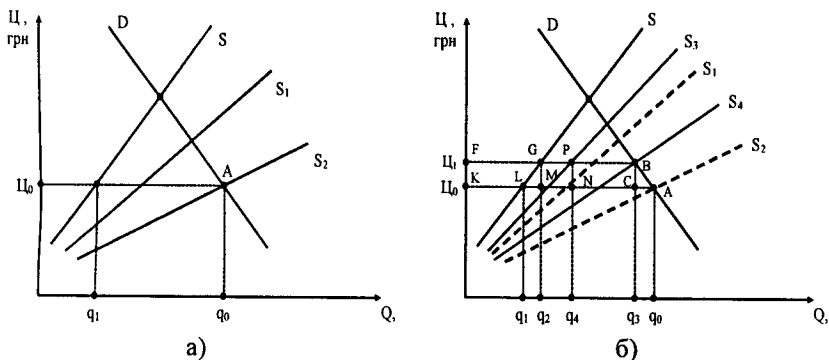


Рисунок 10.3 – Вплив на економіку країни вимог про вміст місцевих компонентів

Припустимо, що в країні внутрішній попит товару складає величину  $D$ , а внутрішня пропозиція –  $S$ . Пропозиція товару з-за кордону за умов вільної торгівлі позначається прямою  $S_1$ . Оскільки собівартість закордонного товару нижча, ніж внутрішнього, то пряма  $S_1$  буде розміщена нижче і буде більш похилою, ніж пряма  $S$  (рис. 10.3, а).

Якщо додати кількість товару, який пропонується національними виробниками, до кількості товару, який пропонується з-за кордону за кожною із цін, то отримаємо сукупну пропозицію на товар, яка визначається прямою  $S_2$ .

Рівновага між внутрішнім попитом  $D$  і сукупною пропозицією товару  $S_2$  буде досягнута в точці „А”, в якій за ціною  $C_0$  в країні буде реалізовано  $q_0$  товарів. Причому  $q_1$  товарів буде реалізовано національними виробниками, а  $(q_0 - q_1)$  товарів – імпортерами (рис. 10.3, а).

Питому вагу товарів  $\alpha$ , які будуть вироблені та реалізовані національними виробниками, можна розрахувати за формулою:

$$\alpha = \frac{q_1}{q_0}, \quad (10.9)$$

де  $q_1$  – кількість кінцевих товарів, вироблених національними виробниками, які споживаються в країні;

$q_0$  – загальна кількість кінцевих товарів, які споживаються в країні.

З метою захисту національних виробників уряд країни може встановити *вимоги про вміст місцевих компонентів*, тобто може визначити питому вагу кінцевих товарів національних виробників у загальному обсязі товарів, які реалізуються в даній країні. Зрозуміло, що чим більшою буде ця питома вага, тим більше будуть захищені національні виробники.

Щоб не підпасти під дію даного обмеження та не втратити ринки збуту продукції, іноземні виробники будуть змушені перемістити виробництво даних товарів з-за кордону в країну імпорту і виробляти ці товари разом з національними виробниками.

Оскільки собівартість товарів, які почнуть виробляти в країні імпорту іноземні виробники, буде дещо вищою, ніж в тих країнах, де традиційно виробляється дана продукція, але нижчою, ніж її виробляють національні виробники, то пряма пропозиції даного товару  $S$ , який буде вироблятися на території країни імпорту іноземними виробниками, займе проміжне положення  $S_3$  (рис.10.3, б).

Якщо додати кількість товару, який виготовляється національними виробниками, до кількості товару, який буде виготовлятися в даній країні іноземними виробниками після переміщення в дану країну виробництва товарів з-за кордону за кожною із цін, то отримаємо сукупну пропозицію товару, яка буде позначена прямою  $S_4$ .

В результаті, рівновага ринку даного товару в країні буде досягнута в точці „В” (рис. 10.3, б), в якій:

- ціна товару збільшиться і буде становити величину  $C_1$ ;

- величина споживання товару в країні зменшиться з  $q_0$  до  $q_3$ ;
- кількість кінцевих товарів, яку будуть виробляти національні виробники, збільшиться з величини  $q_1$  до величини  $q_2$ ;
- величина імпорту кінцевих товарів іноземними виробниками зменшиться і складе величину  $(q_3 - q_2)$ , причому товари у кількості  $(q_4 - q_2)$  іноземні виробники будуть безпосередньо виробляти на території країни імпорту, а товари у кількості  $(q_3 - q_4)$  – виробляти на власній території та завозити до країни імпорту.

Питома вага товарів  $\beta$ , які будуть виготовлені та реалізовані національними виробниками після запровадження вимог про зміст місцевих компонентів, розраховується за формулою:

$$\beta = \frac{q_2}{q_3}, \quad (10.10)$$

де  $q_2$  – кількість кінцевих товарів, вироблених національними виробниками, які споживаються в країні, після запровадження вимог про зміст місцевих компонентів;

$q_3$  – кількість кінцевих товарів, які споживаються в країні після запровадження нею вимог про зміст місцевих компонентів.

Зрозуміло, що  $\beta > \alpha$ , що свідчить про те, що питома вага кінцевих товарів, вироблених національними виробниками у загальному обсязі споживання цих товарів, збільшується.

Загальні втрати національних споживачів  $B$  від запровадження вимог про зміст місцевих компонентів позначаються чотирикутником FBAK і розраховуються за формулою:

$$B = \frac{(\Pi_1 - \Pi_0) \cdot (q_0 + q_3)}{2}, \quad (10.11)$$

де  $\Pi_1$  – ціна товару, яка установиться в країні після запровадження вимог про зміст місцевих компонентів;

$\Pi_0$  – ціна товару в країні до запровадження вимог про зміст місцевих компонентів.

Загальні втрати споживачів спонукають виникнення низки ефектів, до яких відносяться ефекти перерозподілу, захисту, споживання, доходів іноземних виробників та додаткових витрат виробництва.

Ефект перерозподілу  $E_2$  характеризує перерозподіл доходів від споживачів до національних виробників, позначається чотирикутником FGLK і розраховується за формулою:

$$E_2 = \frac{(\Pi_1 - \Pi_0) \cdot (q_1 + q_2)}{2}. \quad (10.12)$$

*Ефект захисту*  $E_3$  характеризує втрати країни через нижчу ефективність місцевого виробництва товарів порівняно з іноземним виробництвом цих же товарів, позначається трикутником GML і розраховується за формулою:

$$E_3 = \frac{(\Pi_1 - \Pi_0) \cdot (q_2 - q_1)}{2}. \quad (10.13)$$

*Ефект споживання*  $E_4$  характеризує втрати країни, що виникають в результаті зменшення споживання товарів через зростання цін, позначається трикутником BAS і розраховується за формулою:

$$E_4 = \frac{(\Pi_1 - \Pi_0) \cdot (q_0 - q_3)}{2}. \quad (10.14)$$

Сегмент GBCM, який зазвичай характеризує ефект доходів бюджету  $E_1$ , в даному випадку поділяється на дві складові  $E_1^1$  та  $E_1^2$ .

Складова  $E_1^1$  характеризує додатковий прибуток іноземних виробників, який вони отримують від того, що розташують свої підприємства на території країни імпорту і будуть продавати вироблені тут товари за більш високими цінами. Цей прибуток практично залишається на території країни імпорту і не є втратами для даної країни.

Складова  $E_1^1$  позначається чотирикутником GPNM і розраховується за формулою:

$$E_1^1 = (\Pi_1 - \Pi_0) \cdot (q_4 - q_2) = (\Pi_1 - \Pi_0) \cdot Q_T, \quad (10.15)$$

де  $q_4$  – кількість товарів, які будуть вироблятися на території країни імпорту як національними, так і іноземними виробниками після запровадження вимог про вміст місцевих компонентів, шт.;

$q_2$  – кількість кінцевих товарів, вироблених та реалізованих національними виробниками після запровадження вимог про вміст місцевих компонентів;

$Q_T$  – кількість товарів, яку іноземні виробники будуть виробляти на території країни імпорту:  $Q_T = (q_4 - q_2)$ .

Складова  $E_1^2$  характеризує прибуток іноземних виробників, який вони отримують від реалізації в країні імпорту своїх товарів за більш високими цінами. Цей прибуток є втратами для країни імпорту.

Складова  $E_1^2$  позначається чотирикутником PBCN і розраховується за формулою:

$$E_1^2 = (\Pi_1 - \Pi_0) \cdot (q_3 - q_4), \quad (10.16)$$

де  $(q_3 - q_4)$  – кількість товарів, які виробляються на території країни-експортера та завозяться до країни імпорту.

*Загальні втрати*  $V_k$  економіки країни, яка встановила вимоги про зміст місцевих компонентів, складуться:

$$V_k = E_3 + E_4 + E^2_1. \quad (10.17)$$

Таким чином, застосування країною імпорту вимог до вмісту місцевих компонентів має обмежувальний вплив на величину імпорту. Економічні втрати від цього кроку перекладаються на споживачів країни-імпортера. Зберігаючи робочі місця в країні, застосування вимог до вмісту місцевих компонентів призводить до зниження ефективності функціонування економіки країни-імпортера загалом.

### *Запитання для самоконтролю*

1. Поясніть, у чому полягає сутність запровадження країною вимог про вміст місцевих компонентів.
2. Яким чином розраховуються загальні втрати національних споживачів від запровадження країною вимог про вміст місцевих компонентів?
3. Які види ефектів виникають при застосуванні країною вимог про вміст місцевих компонентів? Поясніть сутність цих ефектів.
4. Як розраховуються загальні втрати країни від встановлення нею вимог про вміст місцевих компонентів?
5. Поясніть сутність складових  $E^1_1$  та  $E^2_1$ , які зазвичай характеризують ефект доходів бюджету, а при запровадженні країною вимог про вміст місцевих компонентів змінюють свій зміст.
6. Наведіть формули, за якими розраховуються складові  $E^1_1$  та  $E^2_1$ .
7. Чи покращує застосування країною вимог про вміст місцевих компонентів економічний стан країни? Відповідь обґрунтуйте.



## **ТЕМА 11 МИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

*Основні питання теми:*

*11.1 Державна митна політика та державна митна справа.*

*11.2 Митна служба України, її склад та функції.*

*11.3 Митні процедури та їх зміст.*

*11.4 Митні режими та їх характеристика.*

*11.5 Справляння митних платежів.*

*11.6 Організація митного контролю.*

*11.7 Пропуск товарів, вантажу і транспорту через митний кордон України.*

### **11.1 Державна митна політика та державна митна справа**

Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) здійснюється на основі митної політики, яка прийнята в державі.

*Державна митна політика* – система цілей, принципів, функцій, напрямів, засобів і механізмів діяльності держави у сфері забезпечення власних економічних інтересів, захисту національних виробників та інтеграції національної економіки до світового господарства.

Державна митна політика реалізується через:

- механізми тарифного та нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- участь у митних союзах, зонах вільної торгівлі та міжнародних договорах (конвенціях) з митних питань;
- встановлення порядку переміщення товарів через митний кордон України та здійснення їх митного контролю;
- ухвалення законодавчих актів України з питань державної митної справи.

*Державна митна справа* – це встановлені порядок і умови переміщення товарів через митний кордон України, їх митний контроль та митне оформлення, застосування механізмів тарифного та нетарифного регулювання, справляння митних платежів, ведення митної статистики, обмін митною інформацією, запобігання та протидія контрабанді, боротьба з порушеннями митних правил тощо.

Державна митна справа в Україні здійснюється з додержанням прийнятих у міжнародній практиці форм декларування товарів, методів визначення митної вартості товарів, систем класифікації та кодуювання товарів та системи митної статистики, інших загальновизнаних у світі норм і стандартів.

Митна справа в Україні реалізується на основі певних принципів, наведених на рис. 11.1.



Рисунок 11.1 – Основні принципи організації митної справи

Виключна *юрисдикція України* на всій митній території (тобто, по державному кордону, а якщо є вільні економічні зони, то по кордонах цих зон) означає, що тільки держава Україна має повноваження судового та адміністративного органу для здійснення правової оцінки конкретних фактів у сфері митного регулювання, у тому числі розв'язання суперечок та застосування передбачених законом санкцій.

Виключна *компетенція митних органів України* означає, що тільки ці органи уповноважені забезпечувати встановлений державою порядок переміщення товарів та послуг через кордон і все, що з цим пов'язане.

*Законність* означає, що всі нормативні акти, які ухвалюються у країні з питань митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, мають форму Закону, тобто приймаються Верховною радою України. Інші державні органи можуть приймати певні рішення, якщо про це прямо сказано у законах.

*Єдиний порядок* переміщення товарів та транспортних засобів через митний кордон повинен створити зручність для всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності незалежно від того, через яку митницю здійснюється експорт – імпорт продукції. І якщо на певній митниці будуть виявлені певні порушення митного законодавства, то на всіх інших митницях також повинні бути виявлені точно такі ж порушення.

*Системність* означає, що митну справу слід розглядати як складну систему, яка складається з взаємозалежних та взаємопов'язаних складових (елементів). Тому всі рішення, які приймаються у цій сфері, повинні бути узгоджені між собою та мати комплексний характер.

*Додержання прав та законних інтересів* фізичних та юридичних осіб – суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності полягає у тому, що держава гарантує всім, хто працює у межах закону, повну підтримку та сприяння, а також можливість звертатися з позовом про захист своїх законних інтересів до суду.

*Гласність та прозорість* означають, що всі нормативні акти, які стосуються питань митного регулювання, роз'яснення компетентних органів з цих питань, результати роботи митниць, результати перевірок, конкурси на заміщення вакантних посад у митних органах тощо публікуються у засобах масової інформації і є доступними для широкого загалу.

*Ефективність* означає, що митне регулювання повинне здійснюватися з найменшими витратами, забезпечуючи при цьому максимально можливий ефект для держави. Наприклад, забезпечити збільшення надходжень до державного бюджету, запобігти контрабанді товарів тощо.

Одним із шляхів забезпечення принципу ефективності є спрощення законної торгівлі, яке досягається шляхом надання сумлінним суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності статусу уповноваженого економічного оператора.

*Уповноважений економічний оператор* – це суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності (підприємство або громадянин-підприємець), який отримав від митної служби України спеціальний сертифікат на право користуватися певними митними спрощеннями. Уповноваженому економічному оператору можуть видаватися сертифікати таких видів:

- на спрощення митних процедур;
- щодо надійності і безпеки;
- на спрощення митних процедур та щодо надійності і безпеки.

Отримувач таких сертифікатів має право на зменшення обсягу відомостей, які подаються митному органу для проходження митного контролю, на здійснення митного контролю в першочерговому порядку, на митне оформлення товарів безпосередньо на території уповноваженого економічного оператора тощо.

### *Зпитання для самоконтролю*

1. Поясніть, що являє собою державна митна політика. Через які механізми вона реалізується?
2. Поясніть, що являє собою державна митна справа.
3. Назвіть і поясніть принципи організації митної справи в Україні.
4. Що являє собою уповноважений економічний оператор? Які він має права?

## 11.2 Митна служба України, її склад та функції

Митне регулювання в Україні має два основні рівні:

- *міжнародний*, який встановлюється спеціалізованими міжнародними організаціями і, насамперед, Світовою організацією торгівлі. Але всі міжнародні акти набирають силу тільки тоді, коли вони ратифіковані національним законодавством;

- *національний*, який встановлюється національним законодавством.

Всі методологічні та практичні питання, пов'язані з організацією митної справи та зі здійсненням митного регулювання, покладені на митну службу України, яка входить до складу новоствореного Міністерства доходів і зборів України.

До складу митної служби України входять такі митні органи.

а) Державна митна служба України – уповноважений центральний орган виконавчої влади України в галузі митної справи, який виконує вищий нагляд за дотриманням законодавства з питань митної справи та забезпечує реалізацію державної політики України у сфері державної митної справи;

б) регіональні митниці, які діють на території певного регіону та в межах своєї компетенції здійснюють контроль за додержанням законодавства України з питань митної справи;

в) митниці, які безпосередньо забезпечують виконання законодавства України з питань митної справи. Митниці, які знаходяться на кордоні України, називаються прикордонними митницями;

г) митні пости – структурні підрозділи регіональної чи прикордонної митниці, які безпосередньо здійснюють митний контроль та оформлення товарів і транспортних засобів, які перетинають митний кордон України. Митні пости встановлюються на державному кордоні, на залізничних станціях, в аеропортах, на території регіональних митниць тощо;

д) спеціалізовані митні органи та організації – це юридичні особи, які виконують різноманітні допоміжні функції, спрямовані на забезпечення реалізації державної митної політики. Це: митні лабораторії, які є структурними підрозділами регіональних митниць; експлуатаційні, транспортні, інформаційно-аналітичні, кінологічні спеціалізовані установи; спеціалізовані вищі навчальні заклади тощо.

Служба в митних органах України вважається державною службою. Посадові особи митної служби України, вперше прийняті на службу до митних органів, приймають Присягу державного службовця.

Основні завдання (функції) митної служби України:

- контроль за додержанням законодавства України з питань митної справи;
- захист економічних інтересів України;
- забезпечення виконання міжнародних зобов'язань України;
- митний контроль за переміщенням товарів та транспортних засобів через митний кордон України;
- контроль за дотриманням правил переміщення валютних цінностей;
- митне оформлення товарів і транспортних засобів, що перетинають кордон України;
- запобігання та протидія контрабанді;
- проведення верифікації (тобто, встановлення достовірності) сертифікатів про походження товарів;
- здійснення обміну документами та інформацією з іншими державними органами;
- ведення митної статистики;
- здійснення міжнародного співробітництва у сфері державної митної справи тощо.

Нормативною базою для здійснення митною службою України зазначених функцій є: Закон України „Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16 квітня 1991 року, Митний кодекс України від 13 березня 2012 року; Постанови Кабінету Міністрів України; Накази Міністерства доходів і зборів України, видані у межах його компетенції.

Закони України набирають чинності через 10 днів після офіційного опублікування або у вказаний в Законі термін (але не раніше їх опублікування). Інші нормативні акти набувають своєї чинності через 45 днів після їх офіційного опублікування, якщо інше не передбачено самим актом, але не раніше їх офіційного опублікування.

Причому строк набрання чинності нового нормативного акту починається з 0 годин дня, наступного за днем опублікування, а дія старого нормативного акту закінчується о 24 години останнього дня відповідного строку.

Якщо строк набрання чинності законом або нормативним актом визначено як день його офіційного опублікування, то цей акт вважається чинним з 24 години зазначеного дня або з 0 годин наступного дня. Якщо строк набрання чинності законом або нормативним актом визначено конкретною датою, то цей акт вважається чинним з 0 години зазначеної дати.

## Запитання для самоконтролю

1. Назвіть склад митної служби України.
2. Дайте характеристику основних митних органів України.
3. Охарактеризуйте сутність основних функцій митної служби України.
4. Назвіть основні нормативні акти, які регулюють митну справу в Україні. У які терміни ці нормативні акти набувають своєї чинності?

### 11.3 Митні процедури та їх зміст

*Митні процедури* – це сукупність митних формальностей та порядків їх виконання, пов'язаних зі здійсненням митного контролю товарів, що перетинають митний кордон України.

*Митні формальності* – сукупність дій, що підлягають виконанню відповідальними особами і митними органами з метою дотримання вимог законодавства України з питань державної митної справи.

Основні митні процедури наведені на рис. 11.2

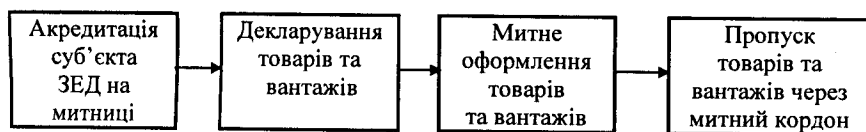


Рисунок 11.2 – Основні митні процедури та їх послідовність

*1-а митна процедура:* спочатку суб'єкту ЗЕД потрібно пройти акредитацію, тобто стати на облік в митниці, яка знаходиться за місцем його державної реєстрації та отримати облікову картку суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Для цього суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності повинен подати митниці низку документів: засновницький договір та статут, виписку із реєстру про державну реєстрацію, свідоцтво про реєстрацію суб'єкта як платника податку на додану вартість та інші, а також заповнити два примірники картки суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Після перевірки поданих документів працівник уповноваженої митниці засвідчує обидва екземпляри облікової картки особистою номерною печаткою. При цьому суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності присвоюється обліковий номер, який заноситься в обидва примірники облікової картки. Номер присвоюється за такою схемою:

Код митного органу	Порядковий номер вантажного відділу, за яким закріплений суб'єкт ЗЕД	Рік обліку в митному органі	Порядковий номер облікової картки
--------------------	--	-----------------------------	-----------------------------------

Наприклад, обліковий номер 10121/3/11/00356 означає:

10121 – код митного органу;

3 – порядковий номер вантажного відділу, за яким закріплений даний суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності;

11 – 2011 рік, в який суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності був взятий на облік;

00356 – порядковий номер облікової картки.

Облікова картка реєструється в спеціальному журналі митниці. Дані про суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності заносяться в електронну базу даних митниці та передаються в територіальне інформаційно-аналітичне митне управління Державної митної служби України.

*2-а митна процедура:* здійснюється декларування товару шляхом заповнення суб'єктом ЗЕД або за його дорученням уповноваженим декларантом вантажної митної декларації.

*Вантажна митна декларація (ВМД)* – це письмова заява установленної форми, що подається митному органу і містить відомості про товари та транспортні засоби, які перетинають митний кордон України, про митний режим, який заявляє імпортер, а також іншу інформацію, необхідну для здійснення митного контролю.

Вантажна митна декларація складається з уніфікованого адміністративного документа форми МД-2 на 5-ти аркушах різного кольору та уніфікованого адміністративного документа МД-3 на такій же кількості аркушів різного кольору. Якщо декларується товар одного виду, то використовується форма МД-2. Якщо декларується декілька видів товарів, то у форму МД-2 заноситься товар, який має найбільшу вартість, а решта видів товарів заносяться у форму МД-3, яка є додатком до форми МД-2.

До вантажної митної декларації заносяться такі відомості:

- заявлений митний режим;
- відомості про декларанта;
- країна відправлення товару та країна призначення;
- відомості про товари;
- коди товарів згідно з УКТ ЗЕД;
- опис упаковки;
- кількість товару;
- відомості про уповноважені банки декларанта;
- суми митних платежів та інші.

Заповнивши вантажну митну декларацію, суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності (або декларант) передає її в митницю, в зоні якої він знаходиться. Обов'язковим є подання документів, які засвід-

чують сплату суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності всіх обов'язкових митних платежів.

*3-я митна процедура:* митне оформлення товарів та вантажів працівниками митниць, в зоні яких знаходиться суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності.

Митне оформлення товарів та вантажів відбувається після їх декларування суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності та подання до уповноваженої митниці.

Для митного оформлення товарів подаються такі документи: вантажна митна декларація; належним чином посвідчені копії ліцензій; зовнішньоекономічні контракти; документи, що підтверджують внесення відповідних митних платежів; супровідні документи (транспортні накладні, рахунки-фактури тощо); інші документи, зазначені в декларації.

Митне оформлення товарів та вантажів передбачає:

- перевірку наявності усіх документів, необхідних для митного оформлення товарів;
- перевірку відповідності заповнення вантажної митної декларації вимогам, передбаченим чинними нормативними актами;
- перевірку правильності нарахування і сплати митних платежів і податків.

Після закінчення митного оформлення митний орган реєструє митну декларацію (та додаткові аркуші до неї) і присвоює їй відповідний номер, який проставляється в декларації.

За результатами митного оформлення працівник митного органу проставляє штамп у вантажній митній декларації і засвідчує її особистою номерною печаткою.

*4-а митна процедура:* пропуск товарів та вантажів через митний кордон України. Пропуск товарів та вантажів здійснюється у пунктах пропуску, які облаштовані на державному кордоні України, в аеропортах, на залізничних станціях тощо.

### *Затитання для самоконтролю*

1. Назвіть основні митні процедури та охарактеризуйте їх зміст.
2. Дайте означення поняття „митні формальності”.
3. Що являє собою вантажна митна декларація? Яких вона буває форм?
4. Опишіть порядок заповнення вантажної митної декларації. Хто заповнює цю декларацію? Які відомості заносяться до вантажної митної декларації?
5. Що являє собою митне оформлення товарів та вантажів? Хто здійснює таке оформлення і у чому воно полягає?
6. Де здійснюється пропуск товарів та вантажів через митний кордон України?



## 11.4 Митні режими та їх характеристика

*Митний режим* – це сукупність правових норм, які визначають порядок перетину митного кордону України товарами та транспортними засобами (залежно від мети перетину), їх правовий статус та порядок використання після перетину кордону.

Правильно визначити митний режим дуже важливо для суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, оскільки від цього залежать вимоги, які висуваються митницею до митного оформлення товарів і транспортних засобів та їх пропуску через кордон.

Основні види митного режиму, встановлені в Україні:

- експорт;
- імпорт;
- реекспорт;
- реімпорт;
- транзит;
- тимчасове ввезення (вивезення);
- митний склад;
- вільні митні зони;
- безмитна торгівля;
- переробка на митній території;
- переробка за межами митної території;
- знищення або руйнування;
- відмова на користь держави.

*Експорт* – це вивезення товарів з території України. *Імпорт* – це завезення товарів на територію України.

За прийнятими у світі стандартами експортом або імпортом є перетин товаром митного кордону держави та фіксація цього факту у відповідній митній звітності.

При митному оформленні експорт та імпорт товарів мають суттєву відмінність: *при імпорті* – сплачуються всі митні платежі (мито, митні збори, акциз та податок на додану вартість), *при експорті* – експортне мито практично відсутнє (за дуже незначними винятками: експорту металобрухту, соняшнику тощо), а також не сплачується податок на додану вартість (який нараховується за нульовою ставкою).

*Реекспорт* – митний режим, відповідно до якого товари, що походять з інших країн, не пізніше встановленого періоду з моменту їх ввезення на митну територію України (не більше 1 року), вивозяться з цієї території. До таких товарів не застосовуються заходи нетарифного регулювання. Але такі товари обов'язково підлягають санітарно-

епідеміологічному, ветеринарному, фітосанітарному, радіологічному, екологічному контролю.

Товари, що реекспортуються, повинні перебувати у тому самому стані, в якому вони перебували на момент завезення (за винятком природних змін), і не використовувались на території України.

*Реімпорт* – це ввезення на територію України товарів, які раніше були експортовані з її території (не пізніше, ніж через 1 рік). Такі товари повинні походити з території України і не повинні використовуватись за межами України.

У разі реімпорту суми експортного мита, якщо вони були сплачені, повертаються власникам або уповноваженим ними особам.

Такі товари обов'язково підлягають санітарно-епідеміологічному, ветеринарному, фітосанітарному, радіологічному, екологічному контролю. Заходи нетарифного регулювання до таких товарів зазвичай не застосовуються

*Транзит* – перевезення товарів під митним контролем між двома митницями без будь-якого використання. Товари, що переміщуються, повинні залишатися в незмінному стані. При транзиті вантажів сплачується тільки єдиний збір за пропуск через кордон.

Транзит буває прохідний та внутрішній.

*Прохідний* – це переміщення вантажів від пункту ввезення на митну територію України до пункту вивезення за межі митної території України.

*Внутрішній* – це:

а) переміщення вантажів від пункту ввезення на митну територію України до митниці, розташованої на митній території України;

б) від митниці, розташованої на митній території України, до пункту вивезення за межі митної території України;

в) від однієї митниці, розташованої на митній території України, до іншої митниці, розташованої на митній території України.

В Україні встановлені граничні терміни транзиту товарів: залізничним транспортом – 28 діб, автомобільним – 20 діб, авіатранспортом – 5 діб.

Транзит вантажів супроводжується відповідними товаросупроводжувальними накладними: авіаційною, залізничною, вантажною, коносаментами тощо, а також вантажними митними деклараціями.

Транзит вантажів здійснюється за такою схемою: спочатку вантаж надходить на митницю відправлення, де вантаж та супровідні документи перевіряються і у випадку відсутності порушень митниця відправлення складає електронну копію вантажної митної декларації та передає її на митницю призначення. Після отримання підтверджен-

ня від митниці відправлення вантаж пропускається та митну територію України.

Контроль за переміщенням вантажу покладається на митницю відправлення, яка зобов'язана здійснювати супровід (конвой) вантажу до митниці призначення.

У певних випадках для здійснення транзиту транспортних засобів потрібно внести грошову заставу на адресу митниці, яка пропустила цей транспорт. А при транзиті підакцизних товарів транспортні засоби повинні бути обклеєні спеціальною номерною транзитною стрічкою (якщо вартість товарів перевищує 100 дол. США). Ці стрічки мають певний колір, серію, номер, про що робиться запис у митній вантажній декларації на митниці відправлення.

Після надходження вантажу на митницю призначення здійснюється його перевірка, і у випадку відсутності зауважень вантаж пропускається за межі території України, а відповідна інформація електронною поштою передається на митницю відправлення для контролю.

*Тимчасове ввезення-вивезення* – митний режим, відповідно до якого товари можуть ввозитися-вивозитися з обов'язковим наступним поверненням цих товарів без будь-яких змін, окрім природного зношення чи втрат за нормальних умов транспортування.

Це стосується таких товарів, як товари для виставок, ярмарок, обладнання для професійної діяльності (наприклад кінорежисерів), контейнери, піддони, зразки товарів без їх комерційного використання; транспортні засоби, які використовуються виключно для перевезення пасажирів та товарів через митний кордон тощо. Для цього митниці потрібно подати документи, серед яких повинен бути дозвіл компетентного органу на тимчасове вивезення (ввезення) даних товарів.

*Митний склад* – митний режим, відповідно до якого завезені з-за меж митної території України товари зберігаються під митним контролем без справляння податків та зборів, а товари, які вивозяться, просто зберігаються під митним контролем до моменту їх фактичного вивезення.

Режим митного складу використовується з двох причин:

- по-перше, дійсно для простого зберігання товарів під час їх митного оформлення;

по-друге, оскільки сплата мита, оформлення та інші подібні процедури потребують чималих коштів, то режим митного складу дозволяє провадити їх не одноразово, а розтягти у часі в міру надходження коштів або продажу товарів.

Товари можуть зберігатися в режимі митного складу:

- якщо вони завезені на митну територію України – протягом трьох років;

- якщо вони вивозяться за межі митної території України – протягом трьох місяців.

Для створення митного складу потрібно мати спеціально обладнане приміщення та отримати ліцензію на право відкриття й експлуатації митного складу. Видача такої ліцензії на території України коштує 2500 дол. США за курсом НБУ на день подачі документів, а за щорічну перереєстрацію митного складу – 1500 дол. США.

*Вільні митні зони* – це митний режим, відповідно до якого до товарів, які завозяться на територію вільних економічних зон із-за меж митної території України, не застосовуються заходи тарифного та нетарифного регулювання.

Вільна економічна зона (або спеціальна економічна зона) – це частина території України, яка визначена спеціальними законами України, де встановлений даний режим.

*Безмитна торгівля* – це митний режим, відповідно до якого товари, не призначені для споживання на митній території України, перебувають та реалізуються під митним контролем у пунктах пропуску на митному кордоні України, відкритих для міжнародного сполучення (наприклад в аеропортах) без справляння мита і податків, установлених на експорт та імпорт таких товарів, та без застосування заходів нетарифного регулювання.

Термін зберігання товарів на такому складі – до 3-х років.

Магазини безмитної торгівлі відкриваються на підставі дозволів, які суб'єктам підприємницької діяльності – власникам чи орендарям призначених для магазину приміщень – видає відповідний митний орган.

*Переробка на митній території України* – митний режим, відповідно до якого завезені на митну територію товари піддаються переробці без застосування до них заходів нетарифного регулювання за умови вивезення за межі митної території України. Термін знаходження товарів на митній території України – до 90 днів.

*Переробка за межами митної території України* – митний режим, відповідно до якого товари вивозяться за межі митної території України без застосування до них заходів нетарифного регулювання за умови їх наступної переробки та ввезення за межі митної території України.

*Знищення або руйнування* – це митний режим, відповідно до якого товари, які завезені на територію України, знищуються під митним

контролем або приводяться у стан, який виключає їх використання, без справляння податків, установлених на імпорт цих товарів.

Для такої операції повинен бути дозвіл митного органу. Все, що залишається після знищення таких товарів, переводиться в інший митний режим зі сплатою всіх податків і зборів.

*Відмова на користь держави* – це митний режим, відповідно до якого власник відмовляється від товарів, що перебувають під митним контролем, без будь-яких умов на свою користь. У цьому випадку не сплачуються ніякі податки та збори і не застосовуються заходи нетарифного регулювання.

Для такої операції повинен бути дозвіл митного органу.

Такими можуть бути товари:

- заборонені для ввезення в Україну;
- строк зберігання яких закінчився;
- які потребують особливих умов зберігання, а митниця не може їх забезпечити;
- які не пройшли необхідного контролю;
- коли витрати на зберігання перевищують суму надходжень від реалізації тощо.

### *Запитання для самоконтролю*

1. Назвіть основні митні режими, поясніть їх сутність та значення.
2. У яких випадках доцільно створювати магазини безмитної торгівлі?
3. У яких випадках власник товару може відмовитися від нього на користь держави?

## **11.5 Справляння митних платежів**

Щоб сплатити митні платежі, потрібно спочатку розрахувати їх величину. Цей процес можна охарактеризувати низкою кроків.

*1-й крок:* визначення коду товару за Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД).

Код товару за Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності УКТ ЗЕД складається із 10-ти цифр та має такий вигляд: „XXXX XX XX XX”.

Структура коду:

- XX – товарна група (їх налічується 97);
- XXXX – товарна позиція;
- XXXX XX – товарна підпозиція;
- XXXX XX XX – товарна категорія;
- XXXX XX XX XX – товарна підкатегорія.

Кожна рубрика має детальний опис. Так, код 1001 10 00 10 означає такий товар, як пшениця тверда насіннева (див. пп. 6.5).

*2-й крок:* визначення митної вартості товару.

*Митна вартість товару* – це ціна, яка фактично сплачена (чи повинна бути сплачена) за товар до моменту його перетину через митний кордон України. Митна вартість товару може бути встановлена одним із таких методів:

- а) за ціною договору про імпорт товарів;
- б) за ціною ідентичних товарів;
- в) за ціною подібних (аналогічних) товарів;
- г) на основі віднімання вартості;
- д) на основі додавання вартості;
- е) резервним методом.

Якщо митна вартість визначається за *ціною договору* про імпорт товарів, то в цьому випадку митна вартість товару – це ціна, фактично сплачена покупцем за товар, яка зазначена в рахунку-фактурі, плюс інші витрати, якщо вони до цього не були враховані, а саме:

- витрати на транспортування товару, його завантаження та розвантаження, а також страхування до моменту перетину митного кордону;

- комісійні та брокерські витрати за час здійснення митного оформлення вантажу;

- ліцензійні та інші платежі за використання інтелектуальної власності, яка належить певним товарам і яка повинна бути сплачена при вивезенні цих товарів з країни як умова їх вивезення, та інше.

Якщо визначити митну вартість товару за ціною договору про імпорт неможливо, то тоді митна вартість визначається за *ціною ідентичних товарів*. Ідентичні товари – це такі товари, які завозяться в Україну з тієї ж самої країни і в той самий час (або максимально наближений до нього). Товари визнаються ідентичними, якщо в них однакові фізичні характеристики, якість та репутація на ринку, країна походження, виробник.

Якщо визначити митну вартість товару за попередніми методами неможливо, то тоді митна вартість визначається за *ціною подібних (аналогічних) товарів*.

Під подібними (аналогічними) товарами розуміються товари, які хоч і не є однаковими за всіма ознаками, але мають схожі характеристики і складаються із схожих компонентів, завдяки чому виконують однакові функції порівняно з товарами, що оцінюються, та вважаються комерційно взаємозамінними.

Якщо визначити митну вартість товару за попередніми методами також неможливо, то тоді митна вартість товару визначається методом, який отримав назву *методу віднімання вартості*. За цим методом за основу береться ціна одиниці товару найбільшої партії оцінюваних, ідентичних або подібних товарів, які були реалізовані на території України у максимально наближений час, та вираховуються (віднімаються) певні витрати, а саме: витрати на оплату комісійних; звичайних торговельних надбавок; витрати на навантаження, здійснені на території України; величина сплаченого ввізного мита і т. ін.

Якщо визначити митну вартість товару за попередніми методами все ще неможливо, то тоді митна вартість товару визначається методом, який отримав назву *методу додавання вартості*.

В цьому випадку митна вартість товару визначається плюсуванням витрат виробника на матеріали, сировину, зарплату, величини прибутку та інших витрат, інформацію про які надає виробник даного товару.

І нарешті, якщо всі зазначені методи не дали змогу визначити митну вартість товару, то тоді можна використати так званий *резервний метод*. Тобто, можна використати будь-який спосіб визначення митної вартості, який не суперечить законодавству України і який є сумісним з принципами та положеннями Світової організації торгівлі.

*3-й крок:* встановлення країни походження товару.

Оскільки досить часто у зовнішньоекономічній діяльності трапляються випадки, коли ставки мита для одного і того ж виду товару будуть різними залежно від того, з якої країни завозиться даний товар, тому дуже важливо правильно визначити країну походження товару, щоб правильно визначити ставку ввізного мита.

Країною походження товару вважається країна, де товари були повністю виготовлені або піддані достатньому обробленню чи переробленню. Походження товару повинно бути підтверджено відповідним сертифікатом походження товару.

В Україні сертифікати походження українських товарів оформлюються експертами Торгово-промислової палати України.

*Повністю виробленими* в країні вважаються такі товари:

- корисні копалини, видобуті в країні;
- рослинна продукція, яка була вирощена в країні;
- живі тварини, вирощені в країні;
- продукція, одержана в країні від живих тварин;
- вироблена в країні продукція мисливського, рибальського і морського промислу;

- продукція морського промислу, видобута у Світовому океані суднами даної країни та орендованими суднами і т. ін.

Продукція вважається такою, що була піддана *достатньому обробленню чи переробленню*, якщо: у вартості товарів частка доданої вартості становить не менше як 50% або декларовані товари класифікуються в іншій товарній позиції, ніж матеріали чи вироби, які походять з третіх країн і які були використані для виготовлення даних товарів.

*4-й крок:* визначення величини ставки, за якою буде розраховуватись величина митних платежів. Тут потрібно врахувати, що за способом нарахування мита ставки бувають:

- *адвалорні*, коли вони встановлені у процентах до митної вартості товару;

- *специфічні*, коли вони установлені у твердій величині з одиниці товару. Наприклад, за 100 шт. сигар сплачується мито 10 євро;

- *комбіновані* – об'єднують дві перші. Наприклад, для молока митна ставка встановлена на рівні 20% від митної вартості, але не менше 0,1 євро за 1 л.

*За рівнем* ставки мита бувають:

- *преференційні* – це мита, які мають менші ставки порівняно зі звичайними ставками імпортного мита. Такі мита встановлюються на основі договорів з іншими країнами або союзами країн. У свою чергу преференційні мита поділяються на пільгові та нульові.

- *звичайні* (або повні), які встановлені для всіх інших країн.

Якщо за нормативними документами ставка ввізного мита визнається нульовою або пільговою, то її практичне застосування може бути тільки у тому випадку, коли додатково виконуються умови *безпосередньої закупки* та *прямого відвантаження*.

Товар вважається *безпосередньо закупленим*, якщо імпортер купив його у фірми, яка зареєстрована в країні, на яку поширюється режим вільної торгівлі або режим найбільшого сприяння в торгівлі.

*Пряме відвантаження* буде тільки в тому випадку, коли товар відвантажується із країни, на яку поширюється режим вільної торгівлі або режим найбільшого сприяння в торгівлі.

*5-й крок:* встановлення митного режиму (див. пп. 11.4).

*6-й крок:* розрахунок величини митних платежів та податків, які повинен сплатити суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності. До них належать: митні збори; мито; акцизний збір; податок на додану вартість.

*Митні збори* – це плата суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності за митне оформлення товарів та вантажів митницею та пропуск їх



через кордон. Митні збори справляються на основі встановлених Кабінетом Міністрів України ставок єдиного збору. Наприклад, за митне оформлення товарів митною вартістю більше 1000 євро справляється митний збір у розмірі 0,2% від митної вартості вантажу, але не більше 1000 євро.

Для розрахунку величини мита користуються формулами, які залежать від способу нарахування мита.

Якщо ставка ввізного мита встановлена у процентах до митної вартості, то тоді величина мита  $M$  розраховується за формулою:

$$M = \eta \cdot MB, \quad (11.1)$$

де  $MB$  – митна вартість товару;

$\eta$  – адвалорна ставка мита, у відн. одиницях;

Якщо ставка ввізного мита встановлена у твердій величині з одиниці товару, то тоді величина мита  $M$  розраховується за формулою:

$$M = \mu \cdot N, \quad (11.2)$$

де  $N$  – кількість одиниць товару, шт.;

$\mu$  – специфічна ставка мита, євро/шт.

Якщо ставка ввізного мита комбінована, то робляться розрахунки величини мита за формулами (11.1) та 11.2), а потім із отриманих значень вибирається більше значення.

Величини податку на додану вартість та акцизного податку розраховуються на основі чинного Податкового кодексу України.

*7-й крок:* сплата суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності митних платежів.

Розрахунок сум всіх митних платежів здійснюється у валюті України.

Обов'язок суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності із сплати митних платежів виникає:

- у разі ввезення товарів на митну територію України – з моменту фактичного ввезення цих товарів на митну територію України;
- у разі вивезення товарів з митної території України – з моменту прийняття митним органом України митної декларації.

Обов'язок зі сплати митних платежів вважається виконаним (тобто, митні платежі вважаються сплаченими) у разі:

- списання коштів з рахунку платника мита у банку,;
- внесення готівкових коштів у касу банку;
- сплати банком (відповідно до наданої суб'єкту ЗЕД гарантії) коштів до державного бюджету в рахунок сплати митних платежів.

## Запитання для самоконтролю

1. Яким чином здійснюється розрахунок величини митних платежів?
2. Яким чином встановлюється країна походження товару?
3. Як визначається код товару за Українською товарною класифікацією зовнішньоекономічної діяльності?
4. Назвіть методи, за якими може розраховуватися митна вартість товару? Поясніть сутність цих методів.
5. Назвіть види ставок мита та порядок їх застосування при розрахунку величини мита, що його повинен сплатити суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності.
6. Що являють собою митні збори? Як розраховується їх величина?
7. Охарактеризуйте порядок сплати митних зборів.

### 11.6 Організація митного контролю

*Митний контроль* – це система заходів, що здійснюються митними органами у межах своїх повноважень з метою забезпечення додержання нормативно-правових актів держави з питань митної справи.

Митному контролю підлягають усі товари та транспортні засоби, які переміщуються через митний кордон України. Митний контроль передбачає виконання митними органами мінімуму митних формальностей, необхідних для забезпечення додержання законодавства України з питань державної митної справи.

На підставі міжнародних договорів України, у пунктах пропуску через державний кордон України може здійснюватися спільний митний контроль з митними органами суміжних держав.

До *основних форм* митного контролю, який здійснюють посадові особи митних органів, належать:

- перевірка документів, що їх подають суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності під час переміщення товарів та транспортних засобів через митний кордон України. Це: документи на транспортний засіб, транспортні перевізні документи, комерційні документи на товари (адреса та найменування відправника товарів, їх отримувача тощо), найменування товарів, їх вага та/або кількість тощо);
- митний огляд та переогляд транспортних засобів, ручної поклажі та багажу, особистий огляд громадян;
- облік товарів та транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України;
- усне опитування громадян;
- огляд територій та приміщень складів, де знаходяться товари та транспортні засоби, що підлягають митному контролю, тощо.

Огляд (переогляд) товарів та транспортних засобів здійснюється у присутності особи, яка переміщує ці товари та транспортні засоби через митний кордон України, а у разі її відсутності – за умови залучення не менше ніж двох понять.

Огляд та переогляд ручної поклажі та багажу громадянина здійснюється в присутності цього громадянина чи уповноваженої ним особи. Огляд та переогляд ручної поклажі та багажу за відсутності громадянина чи уповноваженої ним особи здійснюється у випадках:

- якщо є підстави вважати, що несупроводжуваний багаж громадянина містить товари, які становлять небезпеку для життя і здоров'я людей, тварин та рослин, а також довкілля;

- якщо громадянин або уповноважена ним особа не з'явилися протягом одного місяця з дня надходження до митниці несупроводжуваного багажу.

Особистий огляд громадян проводиться за письмовим рішенням керівника митного органу, якщо є достатні підстави вважати, що громадянин, який прямує через митний кордон України, приховує предмети контрабанди чи товари, які заборонені для переміщення через митний кордон України. Особистий огляд проводиться в ізольованому приміщенні, що відповідає встановленим санітарно-гігієнічним вимогам, посадовою особою митного органу однієї статі з громадянином, стосовно якого проводиться особистий огляд, у присутності не менш як двох понять тієї самої статі. Результати проведення особистого огляду оформлюються протоколом за встановленою формою.

Товари, які переміщуються через митний кордон України, крім митного контролю, можуть підлягати державному санітарно-епідеміологічному, ветеринарно-санітарному, фітосанітарному, екологічному та/або радіологічному контролю. Ці види контролю повинні здійснюватися за принципом „єдиного вікна”. Причому митне оформлення товарів, що переміщуються через митний кордон України, здійснюються тільки після проходження товарами та транспортними засобами встановлених нормативними актами України відповідних видів контролю.

Митний контроль починається:

- у разі ввезення на митну територію України товарів та транспортних засобів – з моменту перетинання ними митного кордону;

- у разі вивезення товарів та транспортних засобів за межі митної території України – з моменту пред'явлення товарів та транспортних засобів для митного оформлення та їх декларування.

Митний контроль закінчується:

- у разі ввезення на митну територію України товарів та транспортних засобів – після закінчення їх митного оформлення;
- у разі вивезення товарів та транспортних засобів за межі митної території України – після закінчення їх митного оформлення та перетинання ними митного кордону України.

З метою забезпечення здійснення митними органами митного контролю товарів та транспортних засобів, що перетинають митний кордон України, а також з метою виявлення, попередження та запобігання контрабанді і порушенням митних правил, у пунктах пропуску через державний контроль України створюються *зони митного контролю*. Зони митного контролю можуть бути постійними або тимчасовими.

В окремих випадках митний контроль в Україні не проводиться. Так, звільняються від митного контролю: багаж Президента України, Голови Верховної ради, Прем'єр-Міністра України, народних депутатів України, першого віце-прем'єр Міністра України, Голови та суддів Верховного та Конституційного суду, Генерального прокурора та членів їх сімей, які прямують разом з ними.

В окремих випадках може бути встановлений спрощений порядок митного контролю, хоча це не означає звільнення громадян від дотримання порядку переміщення товарів через митний кордон.

#### *Запитання для самоконтролю*

1. Дайте означення поняття „митний контроль”.
2. Назвіть та охарактеризуйте основні форми митного контролю.
3. Як здійснюється огляд (переогляд) товарів та транспортних засобів?
4. У яких випадках та як саме здійснюється особистий огляд громадян, які прямують через митний кордон України?
5. Коли починається та коли закінчується митний контроль товарів та транспортних засобів?
6. В яких випадках митний контроль не проводиться?

### **11.7 Пропуск товарів і транспорту через митний кордон України**

Товари, вантажі та транспортні засоби переміщуються (пропускаються) через митний кордон України у спеціально визначених місцях – пунктах пропуску. Всі ці пункти пропуску утворені Україною за погодженням зі суміжними державами шляхом підписання міжнародних договорів.

Слід розрізняти поняття „переміщення через митний кордон” та „пропуск через митний кордон”.

*При ввезенні товарів* вони спочатку переміщуються через митний кордон, далі направляються на внутрішню митницю за місцезнаходженням одержувача, де здійснюється остаточне митне оформлення та „пропуск через митний кордон” (так зване „розмитнення”).

*При вивезенні товарів* вони спочатку декларуються на внутрішній митниці, де і проходять митне оформлення. Далі, вони доставляються на пункт пропуску на кордоні, де здійснюється остаточне оформлення, тобто приймається рішення про „пропуск товарів через кордон”.

У разі в'їзду (прибуття) транспортних засобів і ввезення товарів в Україну здійснення їх контролю розпочинається прикордонниками і закінчується митним контролем, у разі виїзду і вивезення товарів з України – розпочинається митним контролем і закінчується прикордонним контролем.

Пропуск товарів, вантажів і транспортних засобів через митний кордон України здійснюється загальним та спеціальним порядком.

*Загальний порядок передбачає:*

а) після в'їзду (прибуття) у пункт пропуску перевізник або вантажовласник чи уповноважена ними особа заявляє про готовність до митного контролю і пред'являє посадовим особам митного органу відповідні документи: вантажну митну декларацію, товаросупровідні накладні тощо. Тобто, на пунктах пропуску товар пред'являється, а супровідні документи передаються митному органу, який їх перевіряє;

б) на підставі поданих документів посадові особи митниці визначають порядок проходження митного контролю, а також необхідність проведення санітарного, ветеринарного, фітосанітарного, радіологічного, екологічного контролю тощо. В останньому випадку суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності повинні надати ветеринарні, фітосанітарні, карантинні або інші сертифікати, а вже потім проходити митний контроль;

в) проведення уповноваженими фахівцями санітарного, ветеринарного, фітосанітарного, радіологічного, екологічного контролю товарів, вантажів та транспорту згідно з встановленими вимогами;

г) проведення посадовими особами митного контролю товарів, вантажів та транспорту. Такий контроль може бути проведений оглядом товару або, при наявності підозр чи інших обставин, детальною перевіркою товару, транспорту тощо;

д) у випадку відсутності порушень посадові особи проставляють відмітки про результати контролю у товаросупровідних документах, і

товари, вантажі та транспортні засоби пропускаються через митний кордон України.

У разі негативного результату контролю посадова особа митного органу протягом години подає у письмовому вигляді органу охорони державного кордону і митному органу інформацію, в якій містяться назва товару, код товару згідно з УКТ ЗЕД, відомості про відправника та одержувача, причину негативного результату контролю, рекомендації щодо подальшого розпорядження товаром тощо.

Відмітки про результати такого контролю також проставляються у товаросупровідних документах.

Товари та вантажі не будуть пропущені через митний кордон України, якщо вони:

- заборонені до ввезення – вивезення;
- не пройшли митного оформлення;
- переміщуються через кордон з порушенням чинних нормативних актів (наприклад, якщо не сплачені митні платежі та податки тощо).

*Спеціальний* порядок перетину кордону встановлений для окремих товарів та вантажів, а саме для:

- експорту – імпорту підакцизних та деяких інших товарів;
- експорту – імпорту озброєнь, програмного забезпечення для військових цілей тощо;
- завезення та вивезення давальницької сировини;
- завезення та вивезення продукції в рамках виробничої кооперації підприємств СНГ;
- завезення та вивезення культурних цінностей;
- завезення (вивезення) товарів на виставки та ярмарки;
- завезення гуманітарної допомоги;
- експорту-імпорту товарів фізичними особами-підприємцями.

Так, для експорту – імпорту підакцизних та деяких інших товарів (олія, харчові продукти тощо) їх власник (або уповноважена ним особа) спочатку повинен надіслати *попереднє повідомлення* про це у друкованому та електронному вигляді до митниці, в зоні якої він знаходиться

Форма такого повідомлення подібна до форми вантажної митної декларації МД-2 або МД-3. При оформленні попереднього повідомлення митні платежі не нараховуються і не сплачуються.

Митний орган, який отримав попереднє повідомлення про вивезення підакцизних товарів, визначає місце та час доставки зазначених товарів до певного пункту пропуску (митницю). І суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності повинен доставити зазначені товари у даний

час на визначену митницю. При ввезенні підакцизних товарів, ця вимога не діє, оскільки ввезення товарів на митну територію України залежить не тільки від наших митниць. Далі процес митного оформлення експорту – імпорту товарів здійснюється звичайним порядком.

В окремих випадках для ввезення на митну територію України підакцизних товарів обов'язковою є наявність певних гарантій. За вибором власника товарів це може бути:

- грошова застава;
- фінансова гарантія незалежного фінансового посередника;
- гарантійний лист певної особи (яка викликає довіру);
- охорона та супроводження вантажу силами митних органів (за додаткову плату);
- перевезення товарів на умовах Митної конвенції про перевезення вантажів (тобто, машинами з позначкою TIR) тощо.

*Експорт – імпорт озброєнь* та програмного забезпечення для військових цілей здійснюється на підставі наявності спеціальних дозволів, які видає Урядова комісія з експортного контролю (УКЕК).

*Завезення давальницької сировини*, якщо вона не є продуктом харчування і не належить до підакцизних товарів, здійснюється за умов, коли імпортер сплатив мито та митні збори, а на величину податку на додану вартість виписав податковий вексель (терміном до 270 днів). Вексель повинен бути авальований банком. При вивезенні готової продукції податковий вексель пред'являється на митниці і погашається.

Якщо давальницька сировина є підакцизним товаром, то вона пропускається на митну територію України за умов сплати всіх податків і зборів.

*Вивезення давальницької сировини*, якщо вона належить до сільськогосподарської продукції, може бути здійснене за умов, якщо вартість її оцінена не менше, ніж у 80% вартості готової продукції, яка буде зроблена з цієї сировини. Для всіх інших випадків така норма встановлена на рівні не менше 20%.

*Завезення та вивезення продукції в рамках виробничої кооперації підприємств СНГ* здійснюється відповідно до "Положення про порядок поставок і митного оформлення продукції за виробничою кооперацією підприємств і галузей держав – учасниць СНД", яке було затверджене Кабінетом Міністрів України 18 травня 1994 року.

Поставки продукції за виробничою кооперацією – це поставки сировини, матеріалів, вузлів, деталей, запасних частин, заготовок, напівфабрикатів, комплектувальних та інших виробів галузевого і між-

галузевого призначення, що технологічно взаємопов'язані і необхідні для спільного виготовлення кінцевої продукції.

Поставки продукції за виробничою кооперацією звільняються від сплати мита та податків, а за митне оформлення сплачуються тільки митні збори. Факт наявності угод про виробничу кооперацію повинен бути підтверджений Міністерством економічного розвитку і торгівлі України.

В Україні встановлений такий порядок ввезення продукції в рамках виробничої кооперації: власник вантажу виписує на ім'я митниці простий вексель на суму всіх податків, які повинні бути сплачені звичайним порядком терміном до 180 днів. У випадку повного використання завезеної продукції та її вивезення за кордон, що підтверджено відповідними документами, вексель погашається. Якщо завезена продукція не була використана за призначенням або не була вивезена за кордон, то векселедавач повинен його оплатити.

*Завезення та вивезення культурних цінностей* здійснюється на підставі спеціальних дозволів, які видає Державна служба контролю за переміщенням культурних цінностей через державний кордон України відповідно до Закону України „Про вивезення, ввезення та повернення культурних цінностей” від 21 вересня 1999 року.

Не підлягають вивезенню з України культурні цінності, що занесені до Державного реєстру національного культурного надбання, а також включені до Національного архівного фонду та до Музейного фонду України.

*Завезення (вивезення) товарів на виставки та ярмарки* здійснюється в режимі тимчасового ввезення (вивезення). В Україні митне оформлення виставочних товарів здійснюється на підставі подання таких документів:

- вантажної митної декларації з оплатою митних зборів;
- зобов'язання особи не реалізовувати виставочні товари;
- договору про участь у виставці тощо.

У деяких випадках потрібно внести грошову заставу на адресу митниці, що пропустила товари та транспортні засоби для участі у виставці. Сума грошової застави повинна бути не менша вартості всіх митних платежів, які б сплатив суб'єкт у випадку, коли б захотів продати виставочні товари. Це робиться для того, щоб запобігти продажу товарів на виставках.

*Завезення гуманітарної допомоги* здійснюється на підставі Закону України „Про гуманітарну допомогу” від 22.10.1999 р.

Митне оформлення гуманітарної допомоги здійснюється митницями за місцем знаходження її отримувача. Митне оформлення ван-



тажів здійснюється без сплати митних зборів при наявності рішень спеціальних комісій з питань гуманітарної допомоги про визнання такої допомоги гуманітарною.

Гуманітарна допомога звільняється від оподаткування. Але у випадку її продажу всі податки та митні платежі повинні бути сплачені.

*Експорт – імпорт товарів фізичними особами–підприємцями* здійснюється шляхом митного оформлення товарів митницями, що знаходяться на кордоні, або митницями, у зоні яких знаходиться фізична особа – підприємець. Митне оформлення товарів фізичних осіб – підприємців здійснюється на підставі подання ними таких документів:

- виписки з державного реєстру про реєстрацію;
- наявності 10-ти значного ідентифікаційного номера суб'єкта платника податків;
- довідки уповноваженого банку про наявність у суб'єкта поточного або валютного рахунку;
- паспортних даних суб'єкта, зразків підпису і печатки;
- відповідних дозволів, сертифікатів, ліцензій тощо для випадків, передбачених законодавством тощо.

Сплата мита для таких суб'єктів підприємницької діяльності здійснюється пільговими ставками.

### *Запитання для самоконтролю*

1. Поясніть відмінності у поняттях „переміщення через митний кордон” та „пропуск через митний кордон”.

2. Охарактеризуйте сутність загального порядку пропуску товарів, вантажів і транспортних засобів через митний кордон України.

3. Охарактеризуйте сутність спеціального порядку пропуску товарів, вантажів і транспортних засобів через митний кордон України.

4. Яким чином здійснюється пропуск підакцизних товарів через митний кордон України?

5. Яким чином здійснюється завезення гуманітарної допомоги на митну територію України?

6. Яким чином здійснюється завезення давальницької сировини на митну територію України?

7. Яким чином здійснюється вивезення давальницької сировини з митної території України?

8. Яким чином здійснюється завезення на територію України продукції, що постачається за договорами про виробничу кооперацію?

9. Яким чином здійснюється експорт – імпорт озброєнь та програмного забезпечення для військових цілей?

10. Яким чином здійснюється експорт – імпорт товарів фізичними особами-підприємцями? За якою ставкою сплачують мито фізичні особи-підприємці?

## ТЕМА 12 ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ У СФЕРІ МІЖНАРОДНИХ ПОСЛУГ

*Основні питання теми:*

12.1 Міжнародна торгівля послугами.

12.2 Міжнародні консалтингові послуги.

12.3 Міжнародні інжиніринг та реінжиніринг.

12.4 Міжнародні транспортні послуги.

11.5 Міжнародні правила „Інкотермс- 2000”.

### 12.1 Міжнародна торгівля послугами

*Міжнародна торгівля послугами* – це система економічних відносин між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, пов'язаними з виконанням нетоварних угод, тобто угод, які не пов'язані з купівлею-продажем товарів матеріального виробництва.

Це: туризм, інжиніринг, зв'язок, підготовка кадрів, транспортне обслуговування, експедиторські послуги, консалтинг тощо. Міжнародних послуг в наш час налічується більше 600.

Основна причина появи та розвитку міжнародної торгівлі послугами – це поява так званої *нецінової конкуренції*. Щоб перемогти конкурентів, підприємці почали надавати споживачам певні послуги: транспортування товарів, страхування, банківські послуги тощо. Спочатку ці послуги супроводжували рух товарів, а потім сформували самостійний ринок послуг, який почав стрімко розвиватися.

*Відмінності* послуг від товарів, виявляються у тому, що послуги:

- не мають уречевленої форми (хоча ряд послуг надається у вигляд програм, що записані на матеріальних носіях;
- виробляються і споживаються в основному одночасно;
- не підлягають збереженню;
- надаються переважно тільки тоді, коли суб'єкти фізично зустрінувшись;
- не всі види послуг придатні для торгівлі (комунальні послуги тощо);
- часто не є чітко окреслені і тому надаються в комплекті з товарами та іншими послугами. Наприклад, комп'ютери продаються з програмним забезпеченням; виробники побутової електроніки гарантують її обслуговування у будь-якій точці світу тощо; туризм – це туристичні послуги плюс транспортування плюс готельні послуги плюс страхування тощо.

Існують три основні класифікації міжнародних послуг, які розробили ООН, МВФ та Світовий банк.

*За класифікацією ООН* міжнародні послуги – це такі товари, які не перетинають кордони країн і споживаються всередині країни. Саме з цих позицій, міжнародні послуги об'єднані в 6 груп:

- комунальні послуги та будівництво;
- ресторани та готелі, туристичні бази та кемпінги;
- транспортування, зв'язок, фінансове посередництво;
- оборона;
- соціальні послуги,
- освіта, охорона здоров'я, суспільні роботи;
- інші: інформаційні та консалтингові тощо.

*За класифікацією Міжнародного валютного фонду* до міжнародних послуг належать такі дії суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, які вони виконують згідно з укладеними угодами і за які сплачуються певні кошти.

Тому МВФ виділяє послуги окремим рядком на рахунках поточних операцій платіжного балансу країн і вважає, що такі послуги начебто перетинають кордони, оскільки за них сплачуються певні кошти, які також перетинають кордони країн.

*Світовий банк* поділяє міжнародні послуги на факторні та нефакторні.

*Факторні* послуги – це послуги, які фіксуються у вигляді платежів, які виникають у зв'язку з рухом певних факторів виробництва: капіталу, робочої сили, підприємництва тощо, а також класичні послуги в сфері туризму, освіти, медицини тощо. Особливість факторних послуг – це перетинання кордону у вигляді платежів.

Існують 3 основні форми реалізації факторних послуг:

а) коли послуга надається на території її споживання, а закордонні покупці є мобільними. Тобто, вони можуть приїхати до продавця послуги в його країну і отримати потрібну послугу (отримання освіти, туризм тощо);

б) коли послуга надається за кордоном, а продавці є мобільними. Тобто, вони можуть приїхати в країну отримувача послуги і надати її там. Наприклад, надати консультацію клієнту тощо;

в) коли послуга надається і на території країни, і за кордоном, а покупці і продавці одночасно є мобільними. Наприклад, концерти артистів, виступи вчених тощо.

*Нефакторні* послуги – всі види послуг, для яких характерно те, що виробник та споживач мов би розділені у просторі, коли послуги надаються в одній країні, а реалізуються в іншій.

Це – перегляд кінофільмів, підготовка проектної документації, видавнича діяльність, надання транспорту для перевезення вантажів та людей тощо. Такі послуги формуються в одній країні, а реалізуються в іншій. Наприклад, створені в одній країні технічна документація, кіно- та телефільми тощо перевозяться в інші країни і там демонструються (реалізуються) за певну плату.

*Тенденції розвитку ринку міжнародних послуг:*

- міжнародні послуги зростають швидкими темпами, випереджаючи зростання міжнародної торгівлі товарами. За оцінками фахівців для подвоєння ринку послуг було потрібно 7 – 8 років, у той час як для подвоєння міжнародного ринку торгівлі товарами – 15 років;

- розподілені нерівномірно по окремих країнах і видах. На вісім найрозвинутіших країн світу припадає  $\frac{2}{3}$  обсягу всіх послуг. Найбільший обсяг послуг припадає на туризм, транспортування вантажів та людей, інжиніринг, консультаційні послуги;

- якщо спочатку ринок послуг формувався суб'єктами малого та середнього бізнесу і на ринку послуг переважала досконала конкуренція, то з розвитком транснаціональних компаній окремі види послуг сконцентрувались в певній країні і почали продаватися іншим фірмам (наприклад, продаж програм Майкрософт тощо);

- почала створюватись система міжнародних організацій, які намагаються регулювати окремі видів послуг, які більш-менш чітко виражені. Це такі організації, як ІКАО – Організація міжнародної цивільної авіації, яка займається уніфікацією правил польотів, експлуатації повітряного транспорту тощо; СТО – світова туристична організація, яка визначає норми і стандарти утримання готелів, ресторанів тощо; ІМО – Міжнародна морська організація тощо;

- міжнародні послуги значно більшою мірою захищені національним законодавством і значно менше регулюються міжнародними угодами, ніж міжнародна торгівля. Тобто, кожна країна, виходячи із власних традицій, правил, звичаїв тощо захищає послуги, які надаються на її території.

Разом з тим, у світі починається робота з регулювання міжнародних послуг. У 1986 році в Уругваї, у рамках Уругвайського раунду Світової організації торгівлі була створена спеціальна група, яка почала обговорювати питання регулювання міжнародних послуг на світовому рівні на принципах, характерних для СОТ. Результатом роботи групи стало прийняття Генеральної угоди з торгівлі послугами ГАТС (англ. „General Agreement on Trade in Services” – „GATS”).

Оскільки у світі ще немає достатнього досвіду з цих питань, то країни змогли тільки домовитись про загальні підходи до регулюван-

ня торгівлі послугами, а саме: було прийнято рішення про лібералізацію торгівлі тільки такими видами міжнародних послуг, як послуги у сфері телекомунікацій, фінансів і транспорту. Інші види послуг: торгівля кінофільмами, телепрограмами тощо були виключені із угоди. Це регулювання залишилось за країнами.

### *Запитання для самоконтролю*

1. Дайте означення поняття „міжнародна торгівля послугами”. Що є основною причиною появи та розвитку ринку міжнародних послуг?
2. Чим відрізняються послуги від товарів?
3. Які є класифікації міжнародних послуг? Назвіть ці класифікації та дайте їх характеристику.
4. Чим відрізняються факторні послуги від нефакторних?
5. Назвіть основні тенденції розвитку ринку міжнародних послуг.
6. Чи регулюються міжнародні послуги міжнародними організаціями?

## **12.2 Міжнародні консалтингові послуги**

*Міжнародні консалтингові послуги* – самостійна сфера діяльності комерційного характеру, яка пов’язана з обробкою надавачем послуги, який знаходиться за кордоном, певної інформації за замовленням клієнтів, розробкою рекомендацій з різних питань, що являють інтерес для замовника, та їх впровадження спільно із замовником.

*Надання міжнародних консалтингових послуг* здійснюється шляхом їх експорту, тобто шляхом тимчасового переміщення в країну-імпорту надавача певної послуги. Після виконання поставлених завдань послуга втрачає свою цінність, і їх надавач повертається на батьківщину.

Консалтингові послуги ще отримали назву менеджмент-консалтинг.

Класичний варіант консалтингових послуг з’явився в 20-х роках ХХ сторіччя в США і був пов’язаний, насамперед, з дослідженнями в сфері маркетингу. У подальшому перелік послуг консалтингу значно розширився і охопив значний перелік питань, так чи інакше пов’язаних з підвищенням ефективності управління виробництвом та вирішення інших питань, включаючи і операції у зовнішньоекономічній діяльності.

Сучасний набір консалтингових послуг сформувався в 60 – 80 роках ХХ сторіччя і був пов’язаний з прискоренням розвитком економіки всіх країн світу. Цей період отримав назву „золотий вік консалтингу”.

Сьогодні найбільшими постачальниками консалтингових послуг є США. Найвідомішою консалтинговою компанією в світі є фірма

„Boston Consulting Group Inc.” Вона налічує 1250 консультантів, а прибуток фірми вимірюється сотнями млн. доларів. Консалтингова компанія „Coopers & Lybrand” (Нью-Йорк, США) має у своєму складі 8 тис. консультантів і річний обсяг прибутку 1,4 млрд. дол.

Сьогодні не існує чітко окресленого переліку видів консалтингових послуг. Найбільш поширеним є такий перелік видів консалтингових послуг:

а) з питань загального управління підприємством та його менеджментом;

б) з питань існування бізнесу та його перспектив, формування іміджу підприємства тощо;

в) з адміністративних питань: реєстрація підприємства, організація роботи офісу, рух документів, адміністративний контроль;

г) з фінансового управління: пошук джерел фінансових ресурсів, пошук інвесторів, стабілізація фінансового положення підприємства, організація бухгалтерського обліку;

д) з управління кадрами (рекрутмент): підбір кадрів, оплата їх праці, охорона праці тощо;

е) з маркетингу: дослідження ринку, збут продукції, ціноутворення, реклама тощо;

ж) з організації виробництва: вибір технології, контроль якості продукції, планування виробництва, удосконалення продукції, інжиніринг, реінжиніринг тощо;

з) з інформаційних технологій: створення автоматизованих систем управління, застосування комп'ютерів у різних сферах;

і) з інших питань: екологія, юридичні послуги тощо.

Найчастіше до отримання консалтингових послуг звертаються новостворені підприємства, а також суб'єкти, які знаходяться у кризовій ситуації. Разом з тим, за певних умов і фірми, які успішно розвиваються, повинні користуватись такими послугами.

Тут доречно навести вислів одного із сучасних спеціалістів з бізнесу Томаса Пітерса (нар. 1942 р.), який стверджує: „Реформувати потрібно те, що добре працює, оскільки тут сили можуть бути мобілізовані негайно, або, у крайньому випадку, набагато швидше, ніж в інших випадках”. Цей вислів отримав назву „золоте правило менеджменту”.

Процес надання консультаційних послуг складається з трьох взаємопов'язаних етапів:

1-й етап: діагностика питання, тобто правильне бачення (визначення) консультантом проблем, що досліджуються;

2-й етап: розробка рекомендацій з вирішення проблеми;

3-й етап: впровадження рекомендацій.

Є три рівні бачення проблем консультантом, про що повинен знати замовник, який запрошує іноземного консультанта для вирішення проблем, які виникли.

*Поверхове бачення*, коли консультант може побачити складнощі з сировиною, низькою якістю продукції, браком фінансових ресурсів тощо, коли може встановити наявність застарілого обладнання, погані умови праці, високу собівартість продукції, малу заробітну плату виконавців тощо.

*Перспективне бачення*, коли консультант може побачити та довести погане знання ринку працівниками підприємства, погану роботу з клієнтами, відсутність чіткої фінансової політики на підприємстві, недостатню кваліфікацію працівників економічних служб, невміння працювати з цінними паперами, недоліки у системі бухгалтерського обліку тощо.

*Глибинне, причинне бачення*, коли консультант може дослідити причинно-наслідкові зв'язки між подіями, встановити мотивацію, зацікавленість персоналу, кваліфікацію управлінців, принципи формування управлінської команди, наявність інноваційних підходів до вирішення проблем, якість розробки стратегії розвитку підприємства, активність маркетингу, дієвість організаційної структури управління підприємством тощо.

Зрозуміло, що консалтингова послуга, яку надає консультант з глибинним баченням проблем, коштуватиме значно дорожче.

*За формою подання* консалтингові послуги бувають:

- усні поради та рекомендації (що буває рідко);
- подання детального звіту (або консалтингового проекту).

За *методами реалізації* рекомендації консультування буває експертним, процесним та навчальним.

*Експертне* – коли консультант самостійно діагностує проблему, розробляє рекомендації та впроваджує їх. Роль клієнта зводиться в основному до надання консультанту доступу до необхідної інформації та до оцінювання отриманих результатів.

*Процесне* – коли консультант на всіх етапах активно взаємодіє з клієнтом, спонукаючи його висловлювати свої ідеї, пропозиції тощо. Консультант збирає внутрішні та зовнішні ідеї, оцінює їх і пропонує для реалізації клієнту. Запропоновані рекомендації реалізуються разом з клієнтом.

*Навчальне* – коли консультант не тільки збирає ідеї, але і створює підґрунтя для їх виникнення, надає клієнту необхідну інформацію у вигляді лекцій, семінарів тощо. Тобто, подаються знання з різ-

них дисциплін (з економіки, менеджменту, права тощо), які згруповані таким чином, щоб вирішити проблему, що виникла. Які це повинні бути знання, залежить від досвіду та кваліфікації консультанта.

Різниця між кваліфікованим та поганим консультантом наведена в таблиці 12.1.

Таблиця 12.1 – Різниця між кваліфікованим та поганим консультантом (на думку відомого спеціаліста з консалтингу Девід Майстера)

Поганий	Кваліфікований
Запитує про те, що сам міг би узнати попередньо	Попередньо вивчає факти, пов'язані з діяльністю підприємства. Запитання задає так: „Як мені відомо, ваше підприємство недавно заявило про випуск акцій”
Подає пропозиції у вигляді рекламних буклетів	Подає пропозиції у спеціальній узгодженій формі
Говорить про свої досягнення і старасться доказати, що він кращий	Намагається допомогти з самого початку, висуваючи нові ідеї і даючи практичні поради так, неначебто ви є постійним клієнтом
Обережний при висуванні нових ідей	Не боїться висувати нові ризиковані ідеї
Прямо розповідає про свій досвід роботи у вашій галузі або по вашій проблемі	Висуває пропозиції, які показують знання ключових понять термінології, факторів, цифр або подій, які мають місце у вашій сфері
Висуває твердження у безапеляційній формі	Висуває твердження у формі запитання і цікавиться вашою думкою
Не цікавиться вашою роллю у роботі підприємства	Цікавиться не тільки підприємством у цілому, але й вашою участю в ньому та вашою думкою про існуючі проблеми
Більше говорить, ніж слухає	Вміє вислухати, але не робить з цього допиту
Завжди задає запитання прямо	Унікає прямих запитань, які б могли поставити вас в незручне становище. Наприклад, замість питання „Що у вас не в порядку?” питає: „На що у вас не вистачає часу?”
Говорить тільки про проблему	Говорить про позитивні результати, до яких приведе вирішення проблеми
Пропонує тільки один варіант організації роботи	Пропонує декілька варіантів та пояснює переваги та недоліки кожного із варіантів
Дає перевагу письмовому спілкуванню	Завжди готовий зустрітися особисто
При виступі строго дотримується написаного тексту	Дає переваги відповідям на запитання
Не запам'ятовує ваших міркувань (висловлювань)	Цікавиться вашими міркуваннями і пригадує їх у потрібний момент часу
Не реагує на ваші заперечення або реагує формально	Відповідає на ваші заперечення по суті



Робота іноземного консультанта з клієнтом здійснюється на основі договору на надання означених консалтингових послуг.

Для індивідуального консультанта – це може бути звичайна трудова угода, для колективу чи підприємства – угода типу „Договір на (виконання) проведення науково-дослідних робіт”, „Договір на передачу науково-технічної продукції” тощо.

Оцінка результатів роботи консультанта може бути здійснена двома основними способами:

1-й спосіб: підрахунком економічного ефекту від роботи консультанта. Цей шлях є складним, оскільки завжди не вистачає початкових даних для такого розрахунку та немає методик таких розрахунків.

2-й спосіб: фіксація реальних позитивних змін у роботі підприємства, наприклад, впровадження нових систем управління, реалізація нових проектів та програм, нова поведінка підприємства на ринку, нові можливості для персоналу тощо. Залежно від цього визначається винагорода консультанта.

### *Питання для самоконтролю*

1. Дайте означення поняття „міжнародні консалтингові послуги”.
2. Назвіть основні види міжнародних консалтингових послуг.
3. Назвіть основні етапи надання міжнародних консалтингових послуг та поясніть їх суть.
4. Які є рівні бачення проблем консультантом?
5. Поясніть різницю між кваліфікованим та поганим консультантом.
6. Яким чином організується робота клієнта з консультантом?
7. Як оцінюються результати праці консультанта?

## **12.3 Міжнародні інжиніринг та реінжиніринг**

*Міжнародний інжиніринг* (англ. engineering – винахідливість, знання) – це діяльність з надання послуг виробничого, комерційного і науково-технічного характеру іноземними спеціалізованими фірмами, промисловими, будівельними та іншими компаніями тощо.

Мета міжнародного інжинірингу – одержання вітчизняним замовником найкращих результатів від вкладень капіталу в ту чи іншу справу за допомогою порад іноземних консультантів.

Міжнародний інжиніринг завжди має комерційний характер, тобто є об'єктом купівлі-продажу.

Міжнародні інжинірингові послуги здійснюються за двома напрямками:

*1-й напрям*, який має назву „товар в руках”. При його застосуванні здійснюється будівництво об'єкта „під ключ”. Тобто, це послу-

ги, які пов'язані з підготовкою виробничого процесу або створенням різних підприємств (передпроектні, проектні, післяпроектні роботи), а також послуги, що забезпечують нормальний хід процесу виробництва та реалізації продукції.

2-й напрям, який має назву „ринок в руках”. При його застосуванні інжинірингова фірма досліджує ринок, організує рекламу, формує систему збуту і реалізує першу партію товару.

Сучасний міжнародний інжиніринг виступає в 3-х видах:

- *консультативний інжиніринг*, який пов'язаний з інтелектуальними послугами, що здійснюються іноземними консультантами при проектуванні виробничих та інших об'єктів;

- *технологічний інжиніринг*, який передбачає надання замовнику консультацій з використання отриманих технологій;

- *будівельний інжиніринг*, який передбачає консультації з будівництва будинків та споруд, монтажу обладнання і устаткування тощо.

Загалом, повний цикл інжинірингових послуг складається з таких робіт:

- техніко-економічне обґрунтування певного проекту;
- дослідження маркетингової доцільності проекту,
- вивчення технічних можливостей реалізації проекту;
- оцінювання пропозицій, що надійшли;
- оформлення проекту у вигляді документа;
- підготовка торгів на проведення необхідних робіт;
- визначення обсягу витрат всіх видів ресурсів, чисельності працівників, необхідних для реалізації проекту;
- нагляд за виготовленням обладнання та устаткування;
- координація робіт з постачання та монтажу обладнання;
- допомога в підготовці обслуговуючого персоналу;
- спостереження і консультації під час експлуатації об'єкта;
- постійне консультування працівників-виконавців даного проекту;
- впровадження сучасних методів організації й управління всіма стадіями виконання робіт тощо.

Міжнародний інжиніринг відрізняється від процесу створення інновацій, купівлі-продажу ліцензій, ноу-хау тощо, оскільки *інжинірингові послуги* пов'язані з відтворенням тих знань, які вже в принципі відомі. Вартість цих послуг визначається суспільно необхідними витратами часу на їх відтворення. Для цих послуг характерна наявність багатьох продавців.

Іншими словами: *інжинірингові послуги* – це спосіб передачі нових знань, де товаром є самі послуги, а не знання (!).

Інжинірингові послуги виявляються насамперед не в речах, а у корисному ефекті, який може мати вигляд документації, креслень, графіків, або може і не мати такого носія, наприклад, навчання персоналу, консультації тощо.

А інновації, ліцензії, ноу-хау – це насамперед нові знання, які потрібно ще створити.

*Міжнародний реінжиніринг* (англ. engineering – винахідливість, знання) – це надання іноземними консультантами інженерно-консультаційних послуг з *перебудови* системи організації й управління діяльністю суб'єкта господарювання з метою підвищення його конкурентоспроможності і фінансової стабільності на основі створення і впровадження певних інновацій.

Іншими словами: реінжиніринг – це фундаментальний перегляд бізнес-процесів для досягнення суттєвих поліпшень у таких сферах, як якість продукції, витрати, рівень обслуговування та підвищення темпів розвитку.

Причини, які викликають необхідність використання міжнародного реінжинірингу є:

- невдоволеність споживачів якістью продукції;
- зміна смаків покупців;
- невідповідність структури управління підприємства вимогам часу;
- особисті недоліки власника (керівника) підприємства, його неспроможність мислити творчо та підбирати собі талановитих підлеглих;
- неефективність організації інноваційного процесу;
- відсутність кваліфікованих консультантів у країні тощо.

Міжнародний реінжиніринг буває 2-х видів:

- *кризовий*, спрямований на подолання кризових проблем підприємства, до яких належать: зниження попиту на продукцію, зниження конкурентоспроможності продукції, падіння іміджу виробника тощо, що може призвести до банкрутства підприємства;
- *розвитку*, який використовується у тих випадках, коли динаміка розвитку знижується і діюча система управління підприємством досягла певної межі і вже не може забезпечити впровадження інновацій та збільшення прибутків.

Міжнародний реінжиніринг може бути організований за такими принципами (або підходами):

- орієнтація на весь процес;
- орієнтація на якісний стрибок;
- ліквідація закомплексованості в бізнесі;

- використання ефективних технологій в бізнесі;
- перехід від вертикальної до переважно горизонтальної координації дій виконавців;
- виявлення та передавання „зайвих” функцій іншим суб’єктам бізнесу, так званий „аутсорсинг”.

Орієнтація на весь процес означає, що позитивний результат підприємство може одержати тільки при реорганізації всього технологічного процесу загалом.

Орієнтація на якісний стрибок означає, що підприємство ставить за мету не усунення певних недоліків, а революційний прорив у технології виробництва товарів.

Ліквідація закомплексованості в бізнесі – це відмова від існуючих на підприємстві правил роботи.

Використання ефективних технологій у бізнесі передбачає застосування більш результативних форм реклами, мережі Інтернет, каналів збуту тощо.

Перехід від вертикальної до переважно горизонтальної координації дій виконавців передбачає, що кожен рівень управління та кожен виконавець будуть безпосередньо відповідати за результати своєї роботи.

Виявлення та передавання „зайвих” функцій іншим суб’єктам бізнесу або так званий „аутсорсинг” буде доцільним тільки за певних обставин.

Зайвими являються функції, на реалізацію яких підприємство витрачає більше коштів, ніж неначе купувало їх на ринку. Такі функції не створюють підприємству конкурентних переваг. Тому підприємства за певних обставин залучають для виконання окремих робіт інші підприємства (виконавців), але під своїм товарним знаком.

Робота іноземних консультантів з надання інжинірингових та реінжинірингових послуг здійснюється на основі договору з клієнтом на надання означених консалтингових послуг.

### *Запитання для самоконтролю*

1. Дайте означення поняття „міжнародний інжиніринг”.
2. Назвіть напрями та види міжнародного інжинірингу.
3. З чого складається повний цикл інжинірингових послуг?
4. Чим міжнародний інжиніринг відрізняється від процесу створення інновацій, купівлі-продажу ліцензій, ноу-хау тощо?
5. Дайте означення поняття „міжнародний реінжиніринг”. У яких випадках виникає потреба у застосуванні реінжинірингу?
6. Назвіть види та принципи організації міжнародного реінжинірингу та поясніть їх зміст.

## 12.4 Міжнародні транспортні послуги

З усіх видів міжнародних послуг найбільша питома вага належить міжнародним транспортним послугам, оскільки будь-яка зовнішньоекономічна діяльність не можлива без переміщення товарів і людей через кордони різних держав.

*Міжнародні транспортні послуги* – це економічні відносини, які виникають між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності з питань переміщення вантажів та пасажирів із однієї країни в іншу. Іншими словами: це купівля – продаж послуг з перевезення, транспортування вантажів та людей із однієї країни в іншу.

До міжнародних транспортних послуг належать:

- послуги з перевезення нерезидентів перевізниками-резидентами та резидентів перевізниками-нерезидентами;
- послуги з перевезення вантажів між країнами до пункту призначення після того, як товар був навантажений на борт перевізника;
- здача в оренду резидентом нерезиденту та нерезидентом резиденту суден, літаків, автомобілів з екіпажами на обмежений період часу для перевезення вантажів та пасажирів;
- послуги в морських портах та на станціях, обробка вантажів, їх зберігання, пакування, розпакування, миття, комісійні платежі тощо.

*Примітка.* Резиденти – це особи, які постійно знаходяться на території даної країни незалежно від громадянства або належності капіталу. Нерезиденти – це особи, які постійно знаходяться (мешкають) за кордоном, навіть якщо вони є філіалами інституційних одиниць даної країни.

Особливостями міжнародних транспортних послуг є те, що вони не мають уречевленого вигляду, мають вартість, а для країн, які є власниками транспортних засобів, вважаються експортною продукцією, оскільки приносять дохід в казну цих країн.

Класифікація міжнародних транспортних послуг наведена на рис. 12.1.



Рисунок 12.1 – Класифікація міжнародних транспортних послуг

Залежно від географічних районів міжнародні послуги поділяються на міждержавні та міжконтинентальні.

Залежно від виду вантажу міжнародні послуги поділяються на вантажні та пасажирські. На ринку пасажирських послуг провідними країнами є США, Велика Британія, Франція.

Залежно від виду транспорту міжнародні послуги поділяються на морські, автомобільні, повітряні, послуги залізничного та внутрішнього водного транспорту тощо.

Залежно від виду товару міжнародні послуги поділяються на послуги з перевезення товарно-штучних вантажів (обладнання, автомобілі, трактори, сільськогосподарська техніка тощо), наливних вантажів, газоподібних тощо.

Залежно від періодичності міжнародні послуги поділяються на регулярні та нерегулярні.

Залежно від порядку проходження кордону міжнародні послуги поділяються на перевантажувальні та неперевантажувальні.

Залежно від виду транспортно-технологічної схеми перевезень міжнародні послуги поділяються на контейнерні, паромні, ліхтерні, ролкерні.

*Примітка.* Ліхтерні послуги надають штовхальні баржі. Ролкерні послуги надають морські судна, що перевозять великі обсяги вантажів у контейнерах або пакетах і де'розвантаження та навантаження здійснюється без застосування підйомних кранів.

Залежно від рівня регулювання міжнародні послуги поділяються на такі, які регулюються або не регулюються міжнародними організаціями. В наш час існують спеціалізовані міжнародні організації, які певною мірою здійснюють регулювання міжнародних транспортних послуг. Це:

- Міжурядова морська консультативна організація ІМКО, яка має статус спеціалізованої агенції ООН (діє з 1958 р.);

- Міжнародна організація морського супутникового зв'язку ІН-МАРСАТ (діє з 1979 р.);

- Міжнародна організація цивільної авіації ІКАО, яка має статус спеціалізованої агенції ООН (діє з 1944 р.);

- Конвенція про міжнародні залізничні перевезення КОТІФ (діє з 1980 р.);

- Конвенція про міжнародні перевезення вантажів автомобільним транспортом КМР (діє з 1961 р.) тощо.

У загальному вигляді одна із поширених схем надання послуг у міжнародних перевезеннях вантажів наведена на рис. 12.2.

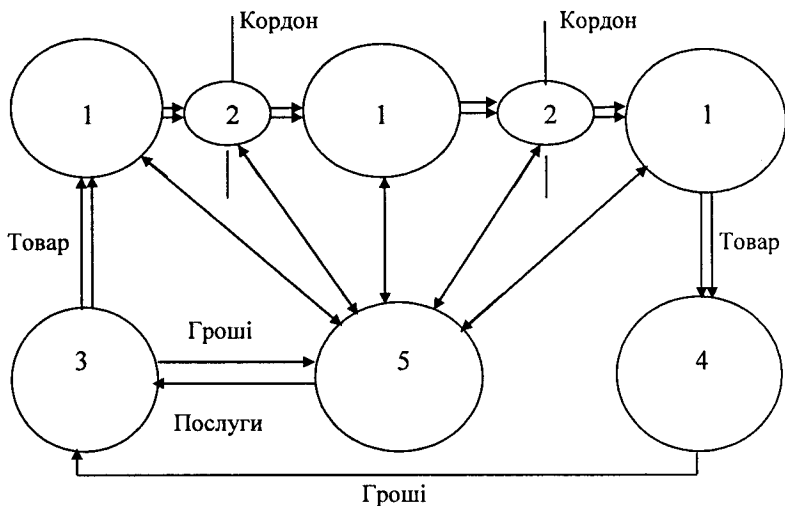


Рисунок 12.2 – Схема надання міжнародних транспортних послуг: 1 – перевізники, 2 – стивідори, 3 – експортер, 4 – імпортер, 5 – експедитор

Залежно від обраної суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності схеми перевезень вантажу, він повинен здійснити певні кроки.

*1-й крок:* вибрати осіб, які будуть задіяні у перевезенні вантажу. До таких осіб належать:

- *перевізники* – це фізичні або юридичні особи, які укладають з власником вантажу – експортером договір про перевезення вантажу;
- *експедитори* – це посередники (фізичні або юридичні особи), які організують від імені експортера перевезення вантажу перевізниками, а також супроводжують цей вантаж;
- *стивідори* – це оператори, які працюють на перенавантажувальних пунктах і здійснюють передачу вантажу від одного перевізника іншому. Робота стивідорів може бути оплачена як перевізником, так і експедитором;
- *декларанти* – це посередники (фізичні або юридичні особи), які зайняті митним оформленням вантажів.

*2-й крок:* обрати форму організації транспортних перевезень. Існують такі основні форми:

- пряме міжнародне сполучення, коли у перевезенні бере участь один вид транспорту;
- змішане (комбіноване) міжнародне сполучення, коли у перевезенні беруть участь два або більше видів транспорту;

- пряме змішане міжнародне сполучення, коли у перевезенні беруть участь два або більше видів транспорту, а перевезення оформлене одним транспортним документом на всі види перевезення.

*3-й крок:* обрати вид транспорту. Існують 4 основні види транспорту, які може обрати суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності: водний (морський та річковий), автомобільний, залізничний та повітряний.

Вибір транспорту залежить від багатьох факторів. Серед них: обсяги вантажу, відстань та маршрут перевезень, час та вартість перевезень, гарантія безпеки вантажу тощо.

*4-й крок:* укласти договори на перевезення вантажів, їх страхування тощо.

*5-й крок:* здійснити інші дії, пов'язані з перевезеннями вантажу (підготовка необхідних документів на вантаж, вибір упаковки тощо).

При транспортуванні вантажів важливим є момент перетину вантажем кордону, оскільки це пов'язано з обліком експортно-імпорتنих операцій.

Моментом перетину кордону при експорті товарів є:

- при водних перевезеннях – дата коносаменту;
- при залізничних перевезеннях – дата штампа на залізничній накладній, яка проставлена на прикордонній станції;
- при автомобільних перевезеннях – дата перетину державного кордону, яка зазначена у митній декларації;
- при повітряних перевезеннях – дата виписки авіанакладної;
- при відправленні товарів поштою – дата поштової квитанції.

Моментом перетину кордону при імпорті товарів є:

- при водних перевезеннях: дата прибуття товару в перший порт, яка зафіксована у повідомленні порту;
- при залізничних перевезеннях – дата штампа на залізничній накладній, яка проставлена на прикордонній станції;
- при автомобільних перевезеннях – дата перетину державного кордону, яка зазначена в митній декларації;
- при повітряних перевезеннях – дата прибуття літака у перший аеродром країни, яка вказана в авіанакладній;
- при відправленні товарів поштою – дата поштової квитанції.

#### **12.4.1 Особливості використання водного транспорту при здійсненні міжнародних перевезень**

Водні транспортні послуги охоплюють перевезення вантажу морем, ріками та каналами, а також послуги, що надаються морськими перевізниками.



Переваги водного транспорту: можливість перевозити великі обсяги вантажу, відносна дешевизна, необмежена пропускна здатність морських шляхів тощо.

Недоліки: невисока швидкість, підвищений ризик аварій, залежність від роботи портів тощо.

Водний транспорт використовується для перевезень нафти, залізної руди, кам'яного вугілля, зерна, лісу і под.

Є дві основні форми перевезень вантажу водним транспортом:

- міжнародне лінійне судноплавство;
- міжнародне трампове судноплавство.

*Міжнародне лінійне судноплавство* організується на стабільних вантажопотоках судноплавними компаніями з чітким дотриманням графіків відправлення транспортних суден і заходами їх у порти. Оплата за перевезення здійснюється на основі стабільних тарифів, які установлюються перевізниками.

*Типи міжнародного лінійного судноплавства:*

- односторонній – обслуговується одним судновласником;
- двосторонній (спільний) – обслуговується суднами двох країн чи двох судноплавних компаній (основі угод між ними);
- конференційний – обслуговуються суднами двох чи більше компаній з різних країн (на основі угод між судноплавними компаніями).

Переваги міжнародного лінійного судноплавства: регулярність, наявність розкладу руху; стабільні ціни, перевезення спеціалізованого вантажу; широка мережа агентів; наявність складських приміщень, надання послуг з навантаження і розвантаження товару тощо.

Щоб перевезти вантаж власник вантажу (фрахтівник) повинен *зафрахтувати судно*, тобто укласти з судновласником (фрахтовщиком) договір на перевезення вантажів. Цей договір має назву коносамент.

*Коносамент* – документ, який виписує власник судна і який підтверджує взяття певної кількості вантажу на борт судна та зобов'язує перевізника передати цей вантаж отримувачу у місці (пункті) доставки вантажу. Тобто, коносамент є розпискою в отриманні вантажу і виступає як товаросупровідний документ.

Існує декілька видів коносаментів:

- *іменний*, коли вантаж видається тому, хто вказаний у коносаменті;
- *ордерний*, коли вантаж видається будь-якій особі за наказом відправника або отримувача;

- на пред'явника, коли вантаж видається тому, хто пред'явив коносамент, та інші.

*Міжнародне трампове судноплавство* – це така організація міжнародних перевезень водним транспортом, коли рейси суден нерегулярні і визначаються попитом на ці перевезення.

Міжнародне трампове судноплавство має два різновиди:

- судноплавство, яке здійснюють незалежні, але офіційно зареєстровані перевізники. Тарифи на перевезення тут приблизно на 10% нижчі, ніж на лінійних маршрутах;

- „дикє” судноплавство – це судноплавство без встановлених правил. Зазвичай власник вантажу фрахтує тільки площу під вантаж, яку оплачує у будь-якому випадку, навіть якщо вантажу немає.

Перевезення вантажу при застосуванні трампового судноплавства здійснюється шляхом фрахтування судна, тобто укладенням між судовласником (фрахтовщиком) та власником вантажу (фрахтівником) договору про надання судна для перевезення вантажу. Цей договір має назву *чартер*. Після укладення чартеру власник судна виписує власнику вантажу коносамент про прийняття вантажу на борт судна.

Існують різні види фрахтування суден:

- фрахтування на один рейс (*single voyage chartering*);

- фрахтування на декілька послідовних рейсів (*cosecutive voyages chartering*);

- фрахтування за генеральним контрактом (*general contract chartering*), коли судовласник бере на себе зобов'язання перевезти певний обсяг вантажу за встановлений час (будь-якими суднами);

- фрахтування на умовах *тайм-чартеру* (*time charter*), коли судно передається у розпорядження фрахтівника (власника вантажу) на певний період для перевезення вантажів у будь-яких напрямках;

- фрахтування на умовах *дймайз-чартеру* (*demise charter*), коли судно передається фрахтівнику на певний період разом з командою, яку він утримує;

- фрахтування на умовах *бербоут-чартеру* (*bareboat charter*), коли фрахтівник наймає судно без команди терміном на 3 – 5 років.

Матеріальна винагорода судовласнику за перевезення вантажу може мати форму фрахту, диспачу та демереджу.

*Фрахт* – це оплата за перевезення вантажу.

*Диспач* – це винагорода власнику судна за те, що судно було завантажено швидше порівняно з чинними міжнародними нормами.

*Демередж* – це виплати власника вантажу (фрахтівника) на користь власника судна за те, що власник вантажу не зміг завантажити

судно у встановлений термін, і це призвело до того, що судно завантажувалось більше часу, ніж це передбачалося чартером.

Для перевізників вантажів морським транспортом діють положення, визначені Брюссельською конвенцією про встановлення єдиних правил про коносамент (1924 р.). Ці правила визначають, зокрема, відповідальність перевізників вантажів за їх втрату або пошкодження.

Так, перевізник повинен відшкодувати збиток, якщо вантажовідправник доведе, що шкода була заподіяна із вини перевізника. Якщо вантажовідправник не доведе, то перевізник буде винний у збитку, якщо не доведе іншого. Перевізник не несе відповідальності, якщо доведе, що шкоду було завдано не з його вини і не звини його агентів або службовців. Перевізник не несе відповідальності, якщо збиток є наслідком навігаційної помилки.

Дія правил не поширюється на живих тварин та на перевезення вантажів, що за договором мають перевозитися на палубі і дійсно перевозяться у такій спосіб.

#### **12.4.2 Особливості використання залізничного транспорту при здійсненні міжнародних перевезень**

Міжнародні перевезення вантажів здійснюються залізницею на підставі договорів, які укладаються з відправниками вантажів. Розрахунковою валютою є зазвичай євро або швейцарський франк.

Переваги: можливість перевозити великі партії вантажу, незалежність від погодних умов, малий ризик, можливість одночасно перевозити різні вантажі в одному вагоні; висока швидкість тощо.

Недоліки: прив'язаність до залізниці.

Приймання вантажу до перевезення засвідчується випискою накладної, текст якої друкується двома мовами. Ця накладна супроводжує вантаж, а її дублікат залишається у вантажовідправника. До накладної додається супроводжувальна документація: відвантажувальна специфікація, сертифікат якості, пакувальний лист тощо.

В Україні тарифи на перевезення вантажів залізницею встановлює держава.

Перевезення вантажів залізничним транспортом регулюються Конвенцією про міжнародні залізничні перевезення (скорочено КО-ТІФ), яку підписали західноєвропейські країни у 1980 році. Конвенція встановлює відповідальність перевізників вантажів залізничним транспортом.

Так, перевізник повинен відшкодувати збиток, якщо вантажовідправник доведе, що шкода була заподіяна із вини перевізника. Якщо вантажовідправник не доведе, то перевізник буде винний у збитку, якщо не доведе іншого.

Межі матеріальної відповідальності перевізників вантажів залізничним транспортом: 17 умовних одиниць (1 умовна одиниця дорівнює вартості 65 міліграм золота проби 900/1000) у розрахунку на 1 кг ваги вантажу брутто. Ці межі можуть бути знижені за домовленістю сторін.

Для країн СНГ діє Угода про міжнародне залізничне вантажне сполучення (скорочено СМГС). Сутність угоди: для всіх залізниць СНГ встановлені єдині перевізні документи, які діють на території цих країн. І тільки на вихідних прикордонних станціях здійснюється переоформлення договорів про перевезення вантажів за міжнародними зразками.

#### **12.4.3 Особливості використання автомобільного транспорту при здійсненні міжнародних перевезень**

Міжнародні перевезення вантажів автомобільним транспортом здійснюються на підставі договорів, які укладаються власниками транспортних засобів (перевізниками) з відправниками вантажів.

Автомобільні перевезення вантажів між країнами здійснюються на основі міждержавних угод, які кожна країна укладає окремо з кожною іншою країною.

Переваги: мобільність, ефективність на невеликих відстанях, відносна дешевизна, можливість доставляти вантажі без перевантаження тощо.

Недоліки: залежність від якості доріг та погодних умов; відносно великий ризик перевезень, нездатність до перевезень великих партій вантажів тощо.

Приймання вантажу до перевезення супроводжується випискою накладної, яка має назву „міжнародна товаротранспортна накладна”. Ця накладна супроводжує вантаж, а її дублікат залишається у вантажовідправника. До накладної додається супровідна документація: відвантажувальна специфікація, сертифікати якості, пакувальний лист тощо.

Перевезення вантажів автомобільним транспортом регулюються Женевською Конвенцією „Про міжнародні перевезення вантажів автомобільним транспортом” (скорочено КМР), яка була підписана у

1956 р. і почала діяти з 1961 року. Конвенція встановлює відповідальність перевізників вантажів автомобільним транспортом.

Так, перевізник повинен відшкодувати збиток, якщо вантажовідправник доведе, що шкода була заподіяна із вини перевізника. Якщо вантажовідправник не доведе, то перевізник буде винний у збитку, якщо не доведе іншого.

Але є низка виключень. Так, перевізник звільняється від відповідальності, коли втрата або ушкодження вантажу є наслідком особливого ризику, нерозривно пов'язаного з однією або декількома обставинами:

- із використанням відкритих або неукритих транспортних засобів, якщо саме таке використання транспортного засобу було спеціально обумовлене в договорі перевезення;
- із природою певних вантажів, схильних (через свої властивості) до поломки, ржавіння, раптового гниття, усихання, нападу паразитів тощо;
- із недостатністю або незадовільністю маркування або нумерації вантажних місць;
- із перевезення тварин тощо.

Межі матеріальної відповідальності перевізників вантажів автомобільним транспортом: 25 умовних одиниць (1 умовна одиниця дорівнює вартості 65 міліграм золота проби 900/1000) у розрахунку на 1 кг ваги вантажу брутто. Ці межі можуть бути знижені за домовленістю сторін.

З метою розвитку міжнародних перевезень вантажів автомобільним транспортом у 1975 році була ухвалена *Конвенція міжнародних перевезень вантажів із застосуванням книжки МДП* (міжнародних дорожніх перевезень), яка вступила в дію з 1978 року. До цієї конвенції окрім країн Європи приєдналася і низка країн з інших континентів.

Мета конвенції Конвенція міжнародних перевезень вантажів із застосуванням книжки МДП – максимально спростити перевезення вантажів між країнами, особливо при перетині товарами та вантажами митних кордонів.

Основні Положення даної Конвенції:

- вантажі повинні перевозитися спеціальними транспортними засобами або у контейнерах;
- сплата митних платежів у випадку порушень митних правил забезпечується міжнародними гарантіями;
- вантажі супроводжуються єдиним документом – книжкою МДП, яка є контрольним документом у країнах експорту, транзиту та імпорту;

- заходи митного контролю, які були зроблені у країні експорту, вважаються достатніми на всіх митницях.

Перевізники, які бажають здійснювати міжнародні перевезення вантажів, повинні обладнати свої автомобілі так, щоб унеможливити втрату або крадіжку вантажу із опломбованої частини транспортного засобу без залишення помітних слідів; в транспортних засобах не повинно бути потайних місць тощо.

Для отримання дозволу на здійснення міжнародних перевезень перевізник повинен пред'явити свій автомобіль митниці. Якщо все відповідає вимогам, митниця видає перевізнику свідоцтво про допуск транспортного засобу до перевезень з використанням книжки МДП. До свідоцтва додається фотографія транспортного засобу, а на самому транспортному засобі повинне бути написано слово TIR.

Національні гарантійні об'єднання видають книжки МДП перевізникам під гарантії самих перевізників:

а) за умов, що розмитнення вантажу (тобто, сплата певних податків і зборів) не перевищує до 50 тис. доларів США у розрахунку на один транспортний засіб;

б) для перевезень алкогольних і тютюнових виробів – до 200 тисяч доларів США у розрахунку на один транспортний засіб.

Ці гарантії обумовлюються страховими внесками перевізників, які вони роблять на ім'я національного гарантійного об'єднання.

Якщо розмитнення вантажу коштує більше, то книжки МДП не видаються.

Книжка МДП заповнюється її власником або декларантом на кожний транспортний засіб або контейнер. На митниці книжка МДП пред'являється митникам, які роблять в книжці відповідні відмітки, а сам вантаж звільняється від митного контролю.

У випадку виявлення порушень митні органи оформлюють документи із застереженнями. При цьому сам вантаж пропускається, а митниця подає відповідні фінансові претензії державному гарантійному об'єднанню, яке видало книжку МДП.

#### **12.4.4 Особливості використання авіаційного транспорту при здійсненні міжнародних перевезень**

Міжнародні перевезення вантажів авіаційним транспортом здійснюються на підставі договорів, які укладаються перевізниками з відправниками вантажів, а самі авіаперевезення вантажів регулюються багатосторонніми та двосторонніми угодами між країнами.

Переваги міжнародних перевезень вантажів авіаційним транспортом: швидкість доставки вантажів, особливо на великі відстані.

Недоліки: дорогі, залежать від погодних умов, дуже ризиковані.

При прийнятті вантажу на борт літака відправнику видається індивідуальна авіанакладна, яка виконує функції угоди про повітряне перевезення, є товаророзпорядчим документом, розпискою компанії про прийняття вантажу, а також виконує функції митної декларації.

Плата за перевезення здійснюється зазвичай:

- за 1 кг ваги вантажу або залежно від об'єму, якщо об'єм вантажу у шість раз перевищує власну вагу;
- залежно від виду товару,
- залежно від кількості одиниць вантажу (наприклад, від кількості контейнерів).

Міжнародні авіаперевезення регулюються багатьма міжнародними актами. Так, ще 12 жовтня 1929 р у Варшаві було підписано Конвенцію з уніфікації окремих правил міжнародних повітряних перевезень, учасниками якої в наш час є більше 100 країн світу.

Варшавську конвенцію було доповнено Гаазьким протоколом 1955 р., а потім конвенцією, укладеною у Гвадалахарі в 1961 р. Ця конвенція передбачала уніфікацію окремих правил міжнародних перевезень повітряним транспортом, що здійснюються особами, які не є перевізниками згідно з договором.

Варшавською конвенцією встановлені межі відповідальності перевізників, що здійснюють перевезення повітряним транспортом. Так, за загибель пасажира встановлена відповідальність у сумі 250 тис. умовних грошових одиниць, за втрату 1 кг брутто-вантажів – 250 ум. грошових одиниць; за втрату ручної поклажі – 5000 ум. грош. одиниць на одного пасажира.

Дія конвенції не поширюється на втрату поштової кореспонденції і поштових відправлень.

Варшавська конвенція була суттєво доповнена Гватемальським протоколом 1971 р. і Монреальським протоколом 1975 р.

Адміністративні питання повітряного транспорту регламентуються „Чиказькою конвенцією про міжнародну цивільну авіацію” від 7 грудня 1944 р., контроль за дотриманням якої належить до компетенції Міжнародної організації цивільної авіації (скорочено ІКАО).

Чиказька конвенція 1944 р. встановила, що регулярне здійснення повітряних перевезень в іншу країну неможливе без спеціального дозволу тієї країни. Встановлені обмеження для іноземних перевізників, які здійснюють міжнародні авіаперевезення. Їм заборонено здійснювати каботажні перевезення, тобто перевезення вантажів між авіапортами, що знаходяться в межах однієї країни.

Разом з тим прийняті так звані „норми свободи” повітря. Це:

- право пролітати над територією іншої країни;
- право приземлятися на території іншої країни для ремонту та дозаправлення;
- право перевозити пасажирів в іншу країну і назад;
- право перевізника однієї країни брати пасажирів із іншої країни і перевозити їх у третю країну;
- право авіакомпанії однієї країни перевозити пасажирів, що є громадянами іншої країни тощо.

Існують й інші міжнародні нормативні акти, які регулюють здійснення авіаперевезень, зокрема Гаазька конвенція про боротьбу з незаконним захопленням повітряних суден (1970 р.), Монреальська конвенція про боротьбу з незаконними актами, спрямованими проти безпеки цивільної авіації (1971 р.) тощо.

### *Запитання для самоконтролю*

1. Міжнародні транспортні послуги: сутність, класифікація.
2. Наведіть схему надання міжнародних транспортних послуг та поясніть її сутність.
3. Що повинен робити суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності для того, щоб отримати міжнародні транспортні послуги?
4. Охарактеризуйте особливості використання водного транспорту при здійсненні міжнародних перевезень.
5. Охарактеризуйте особливості використання залізничного транспорту при здійсненні міжнародних перевезень.
6. Охарактеризуйте особливості використання автомобільного транспорту при здійсненні міжнародних перевезень.
7. Охарактеризуйте особливості використання авіатранспорту при здійсненні міжнародних перевезень.
8. Якими міжнародними угодами регулюються міжнародні транспортні послуги?

### **12.5 Міжнародні правила „Інкотермс- 2000”**

Кожна країна світу в силу різних історичних обставин має власні торгові правила та звичаї. Тому, якщо цього не враховувати, під час виконання зовнішньоекономічних угод може виникнути небезпека різних трактувань сторонами одних і тих же понять та положень, появи непорозумінь між контрагентами і т. ін. Все це може спричинити зриви у виконанні договорів, проведення тривалих судових процесів з непотрібною втратою часу та коштів, погіршити ділову репутацію суб'єктів підприємництва.

Щоб уникнути таких ситуацій Міжнародна торгова палата, яка знаходиться в Парижі, в 1936 році розробила правила тлумачення комерційних торгових термінів „Інкотермс”.



„Інкотермс” (англ. Incoterms – International Commercial Terms) – це систематизована збірка міжнародних правил та термінів, які є загальноновизнаними в міжнародній торгівлі, та їх трактування.

Мета Міжнародних правил „Інкотермс” – уникнути різного тлумачення комерційних термінів в різних країнах світу.

Правила „Інкотермс” постійно уточнювались і адаптувались до існуючої комерційної практики. Сьогодні у світі діють Міжнародні правила „Інкотермс-2000”.

Користування Міжнародними правилами „Інкотермс-2000” здійснюється за двома схемами.

*Перша* схема передбачає, що у випадку, коли сторони зробили посилання на ці правила, вони повинні користуватись ними повною мірою. В цьому випадку в договорах повинен бути зроблений запис такого типу: „При тлумаченні даного договору мають місце умови „Інкотермс-2000”.

*Друга* схема передбачає, що сторони можуть вносити уточнення (застереження) в зміст тих чи інших правил „Інкотермс”, конкретизуючи їх. Тоді сторони договору повинні дотримуватись як самих правил, так і зроблених уточнень. В цьому випадку в договорах повинен бути зроблений запис такого типу: „При наявності в контракті посилань на умови „Інкотермс-2000” і одночасно статей, які суперечать або обмежують ці умови, такі статті мають переважну силу”.

На підставі цього можна зробити висновок, що міжнародні правила „Інкотермс-2000” мають для сторін рекомендаційний характер.

Міжнародні правила „Інкотермс-2000” визначають:

- базисні умови поставки товарів;
- обов’язки продавця щодо поставки товару у певне місце та у певний час;
- обов’язки покупця щодо оплати вартості товару при поданні відповідних документів;
- розподіл ризиків втрати вантажів між продавцем та покупцем, а саме: визначення моменту переходу ризику випадкової втрати вантажу від продавця до покупця;
- розподіл витрат, пов’язаних зі сплатою мита, навантаженням та розвантаженням, транспортуванням вантажів тощо;
- розподіл витрат, пов’язаних зі страхуванням вантажів;
- трактування комерційних термінів.

Основою правил „Інкотермс-2000” є так звані *базисні умови поставки товарів*, які об’єднані в 4 групи: „E”, „F”, „C” і „D” залежно від обов’язків експортера оплатити *основні витрати* з транспортування товарів (вантажів) від експортера до імпортера (див. табл. 12.2).

Група „Е” складається з однієї базисної умови ЕХW, відповідно до якої продавець передає товар покупцеві на своєму складі і не несе відповідності за його завантаження. Всі витрати і ризики, пов'язані з доставкою товару від складу експортера до місця призначення, несе покупець. Дана базисна умова передбачає мінімальний ризик для експортера (продавця).

Група „F” об'єднує базисні умови, за якими зобов'язання експортера (продавця) полягають у доставці товару перевізнику, вказаному імпортером (покупцем). При цьому продавець не несе витрат з оплати транспортування вантажу основним транспортним засобом.

Група „С” об'єднує базисні умови, за якими зобов'язання продавця вважаються виконаними після того, як він оплатив перевезення товару основним транспортним засобом та передав товар перевізнику для доставки покупцю. Згідно з умовами, експортер (продавець) звільняється від ризиків втрати або пошкодження товару, які з цього моменту переходять до перевізника.

Група „D” об'єднує базисні умови, за якими обов'язки продавця вважаються виконаними після того, як він доставив товар в країну покупця і передав товар покупцю. За цими умовами продавець несе всі витрати і ризики, пов'язані з доставкою товару покупцю.

Із всіх зазначених у таблиці 12.2 базисних умов поставок товарів найчастіше використовуються дві умови: FOB та CIF.

*Базисна умова „FOB* (“Free on Board (... назва порту відвантаження)”) або „франко-борт” (...назва порту відвантаження) означає, що зобов'язання експортера вважаються виконаними після того, як товар перетнув поручні судна в порту відвантаження. Після цього всі витрати та ризики переходять на імпортера. Витрати від навантаження товару до перетину поручнів судна несе експортер, а всі витрати після перетину – імпортер. Експортер зобов'язаний завчасно повідомити імпортера про назву судна, пункт у місці завантаження і час відправлення судна. Оплата експортних формальностей покладається на експортера.

Дана базисна умова діє тільки для морського транспорту.

*Базисна умова „CIF* (Cost, Insurance and Freight (...назва порту призначення)”) або “вартість, страхування і фрахт (... зазначається порт призначення)”) означає, що експортер повинен поставити товар у порт відправлення, зафрахтувати судно, оплатити навантаження товару на судно та доставку товару в зазначений порт призначення, включаючи оплату експортних формальностей, а також здійснити страхування вантажу. Експортер повинен завчасно повідомити імпортера про відправлення товару, щоб дати можливість імпортеру вжити за-

ходів, які потрібні для прийняття товару. Імпортер повинен оплатити ціну товару, передбачену в договорі купівлі-продажу. Оплата витрат з розвантаження судна в порту призначення здійснюється за домовленістю між покупцем та продавцем.

Таблиця 12.2 – Базисні умови поставок товарів

Група	Обов'язки експортера (продавця)	Умови „Інкотермс-2000”	Вітчизняний еквівалент
E	Відправлення товару зі складу продавця	EXW	Франко-завод (...назва місця)
F	Основні витрати з перевезення товарів продавцем не оплачуються	FCA	Франко-перевізник (...назва місця)
		FAS	Франко-уздовж борту судна (...назва порту відвантаження)
		FOB	Франко-борт (...назва порту відвантаження)
C	Основні витрати з перевезення товарів оплачуються експортером (продавцем)	CFR	Вартість і фрахт (...назва порту призначення)
		CIF	Вартість, страхування і фрахт (...назва порту призначення)
		CPT	Перевезення сплачені до (...назва місця призначення)
		CIP	Перевезення і страхування сплачені до (...назва місця призначення)
D	Доставка товару до кордону країни покупця або безпосередньо покупцю	DAF	Поставлено на кордон (...назва місця доставки)
		DES	Поставлено на борту судна (...назва порту призначення)
		DEQ	Поставлено на причал в порту призначення (...назва порту призначення)
		DDU	Поставлено без оплати мита (...назва місця призначення)
		DDP	Поставлено, мито сплачене (...назва місця призначення)

Зобов'язання експортера вважаються виконаними в момент петиону вантажу через поручні судна у порту призначення. Після цього всі ризики втрати товару переходять від експортера до імпортера.

Експортер повинен застрахувати вантаж в страховій компанії, яка має гарну репутацію, оплатити страхові внески та передати страховий поліс імпортеру. Страхування здійснюється лише на мінімальне покриття, яке складається з ціни товарів, зазначених в договорі,

плюс 10% від цієї ціни. Якщо імпортер хоче застрахувати вантаж від втрат на випадок війни, катастрофи, страйки і т. ін., то він повинен домовлятися про це з експортером окремо, збільшуючи вартість договору.

Дана базисна умова діє тільки для морського транспорту.

FOB – це одна з основних базисних умов, яку рекомендується приймати для імпортера при укладенні зовнішньоекономічних угод, оскільки дає йому змогу самостійно вибирати перевізника, транспортний засіб, вирішувати питання про страхування вантажу тощо.

CIF – це одна з основних базисних умов, яку рекомендується застосовувати для експортера при укладанні зовнішньоекономічних договорів, оскільки дає йому змогу самостійно вибирати страхову компанію, перевізника і т. ін.

Приблизний розподіл витрат між експортером (продавцем) та імпортером (покупцем) продукції наведений в таблиці 12.3.

Таблиця 12.3 – Приблизний розподіл витрат між експортером (продавцем) та імпортером (покупцем)

Базові умови	Пакування товару на складі продавця	Навантаження товару на проміжний транспорт	Доставка товару до основного транспорту	Розвантаження товару з проміжного транспорту	Оплата експортних формальностей	Навантаження товару на основний транспорт
1	2	3	4	5	6	7
EXW	Прод.	Покуп.	Покуп.	Покуп.	Покуп.	Покуп.
FCA	Прод.	Прод.	Прод.	Покуп.	Прод.	Покуп.
FAS	Прод.	Прод.	Прод.	Прод.	Прод.	Покуп.
FOB	Прод.	Прод.	Прод.	Прод.	Прод.	До перетину поручнів судна – продавець, після – покупець
CFR	Прод.	Прод.	Прод.	Прод.	Прод.	Прод.
CIF	Прод.	Прод.	Прод.	Прод.	Прод.	Прод.
CPT	Прод.	Прод.	Прод.	Прод.	Прод.	Прод.
CIP	Прод.	Прод.	Прод.	Прод.	Прод.	Прод.
DAF	Прод.	Прод.	Прод.	Прод.	Прод.	Прод.
DES	Прод.	Прод.	Прод.	Прод.	Прод.	Прод.
DEQ	Прод.	Прод.	Прод.	Прод.	Прод.	Прод.
DDU	Прод.	Прод.	Прод.	Прод.	Прод.	Прод.
DDP	Прод.	Прод.	Прод.	Прод.	Прод.	Прод.

Продовження таблиці 12.3

Базові умови	Страховання основного перевезення	Оплата перевезення основним транспортом	Розвантаження з основного транспорту	Оплата імпорتنих формальностей	Навантаження на проміжний транспорт та доставка до складу покупця	Розвантаження на складі покупця
1	8	9	10	11	12	13
EXW	Покуп.	Покуп.	Покуп.	Покуп.	Покуп.	Покуп.
FCA	Покуп.	Покуп.	Покуп.	Покуп.	Покуп.	Покуп.
FAS	Покуп.	Покуп.	Покуп.	Покуп.	Покуп.	Покуп.
FOB	Покуп.	Покуп.	Покуп.	Покуп.	Покуп.	Покуп.
CFR	Покуп.	Прод.	Покуп./Прод.	Покуп.	Покуп.	Покуп.
CIF	Прод.	Прод.	Покуп./Прод.	Покуп.	Покуп.	Покуп.
CPT	Покуп.	Прод.	Покуп./Прод.	Покуп.	Покуп.	Покуп.
CIP	Прод.	Прод.	Покуп./Прод.	Покуп.	Покуп.	Покуп.
DAF	Прод.	Прод.	Покуп.	Покуп.	Покуп.	Покуп.
DES	Прод.	Прод.	Покуп.	Покуп.	Покуп.	Покуп.
DEQ	Прод.	Прод.	Прод.	Покуп.	Покуп.	Покуп.
DDU	Прод.	Прод.	Прод.	Покуп.	Прод.	Покуп.
DDP	Прод.	Прод.	Прод.	Прод.	Прод.	Покуп.

*Примітка.* Запис „Покуп./Прод.” – означає, що розподіл витрат між покупцем і продавцем додатково обумовлюється в договорі.

*Запитання для самоконтролю*

1. Що являють собою Міжнародні правила „Інкотермс”? З якою метою вони створені?
2. Назвіть основні схеми використання Міжнародних правил „Інкотермс-2000”. У чому полягає відмінність у цих схемах?
3. Що являють собою базисні умови поставок товарів згідно з Міжнародними правилами „Інкотермс-2000”?
4. Назвіть основні базисні умови поставок товарів згідно з Міжнародними правилами „Інкотермс-2000”.
5. За якими критеріями сформовані основні базисні умови поставок товарів? В які групи об'єднані базисні умови поставок товарів?
6. Поясніть сутність та значення базисних умов поставок товарів FOB та CIF для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

## ТЕМА 13 ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ У СФЕРІ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН

*Основні питання теми:*

*13.1 Міжнародні банківські послуги.*

*13.2 Міжнародні розрахунки у зовнішньоекономічній діяльності.*

*13.3 Міжнародне кредитування зовнішньоекономічної діяльності.*

### **13.1 Міжнародні банківські послуги**

Зовнішньоекономічна діяльність не може здійснюватись без участі комерційних банків, які надають суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності різноманітні банківські послуги.

Будь-який комерційний банк у взаємовідносинах з підприємцем виступає як партнер, консультант, розпорядник інвестиційних коштів, гарант або поручитель, агент, комісіонер або дилер, зберігач коштів тощо. Тому одним із важливих питань, яке повинен вирішити підприємець, є питання вибору комерційного банку. Банк повинен бути: надійним, зручним для користування, надавати такі послуги, які потрібні підприємцю; мати конкурентні тарифи, недороге обслуговування; високий сервіс обслуговування тощо.

*Міжнародні банківські послуги* – це система економічних взаємовідносин між комерційним банком та суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності, які зареєстровані в різних країнах, з питань надання комерційним банком суб'єкту ЗЕД різних послуг на комерційній основі.

Тобто, послуги, що надає комерційний банк, набувають статусу міжнародних у випадках, коли комерційний банк:

- надає іноземному суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності кредит;
- бере у іноземного суб'єкта гроші на депозит або відкриває поточний рахунок;
- бере участь в угоді, яка має міжнародні наслідки (наприклад, обслуговує експорт – імпорт певної продукції);
- створює постійне представництво в іншій країні, яке надає банківські послуги фізичним та юридичним особам цієї країни;
- здійснює банківські операції в іншій країні з території своєї країни (наприклад, дає доручення оплатити за акредитивом) тощо.

До основних видів міжнародних банківських послуг належать:

- операційна діяльність, тобто переказ грошей за кордон;
- емісія платіжних та кредитних карток;

- надання кредитів, отримувачами яких можуть бути транснаціональні компанії та їх філії, іноземні банки, іноземні підприємства, уряди країн, фізичні особи інших країн тощо;

- депозитні операції. Депозитні ресурси формуються за рахунок вкладів, що здійснюють клієнти у філіях та відділеннях банку за кордоном, а також за рахунок вкладів іноземних вкладників (фізичних та юридичних) в даний банк;

- емісійно-посередницькі послуги, які пов'язані з випуском та розміщенням міжнародних запозичень та цінних паперів;

- надання фінансових послуг, до яких належать послуги кредитного типу: лізингових, факторингових тощо.

Щоб налагодити ділові відносини з комерційним банком, будь-який суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності спочатку повинен відкрити рахунок у цьому банку. Для цього він повинен:

- подати банку відповідні документи, які визнаються нормативними актами даної країни та вимогами самого банку;

- укласти з банком відповідний договір (на комплексне обслуговування, на отримання кредиту тощо), у якому відображаються права та обов'язки сторін, види послуг, які буде надавати комерційний банк суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності тощо;

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності можуть відкривати у комерційних банках поточні, депозитні, інвестиційні тощо рахунки.

При відкритті рахунків в українських банках потрібно керуватись законодавством України, а при відкритті рахунків в комерційних банках на території інших країн – законодавством цих країн.

Наприклад, для відкриття інвестиційного рахунку в Україні іноземний суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності—юридична особа повинен подати комерційному банку такі документи:

- заяву на відкриття поточного рахунку з поміткою, що цей рахунок відкривається з метою здійснення інвестиції в Україну;

- копію легалізованого або засвідченого шляхом проставлення апостилю витягу з торговельного, банківського або судового реєстру або реєстраційне посвідчення місцевого органу влади іноземної держави про реєстрацію юридичної особи, засвідчену нотаріально;

- копію легалізованої або засвідченої шляхом проставлення апостилю довіреності на ім'я особи, яка має право відкривати та розпоряджатися рахунком, засвідчену нотаріально;

- копію документа, що підтверджує взяття нерезидента-інвестора на облік в органі державної податкової служби;

- картку зі зразками підписів уповноважених, а також відбиток печатки суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Особа, яка відкриває рахунок, має пред'явити паспорт або документ, що його замінює, і документи, що підтверджують його повноваження.

*Примітка.* Апостиль (фр. Apostille) – спеціальний знак, який ставиться на офіційних документах некомерційного характеру установами та організаціями країн, що підписали Гаазьку конвенцію про відміну вимог легалізації іноземних офіційних документів (1961 р.). Апостиль засвідчує підписи та посади осіб, які підписали документ, а також справжність штампу або печатки, якими скріплений документ. Згідно з Гаазькою конвенцією, апостиль має форму квадрата зі стороною не менше 9 см і повинен відповідати встановленому зразку.

Налагоджуючи ділові відносини з іноземним комерційним банком, суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності повинен враховувати дві обставини:

*1-а обставина:* всі комерційні банки світу створили так звану глобальну банківську систему, яка дозволяє здійснювати транснаціональні операції, тобто клієнт банку може отримати перекази, гроші, проценти, кредити тощо, знаходячись в будь-якій точці світу. Причому місцезнаходження як банку, так і клієнта вже не має особливого значення.

*2-а обставина:* регулювання банківської діяльності в різних країнах світу має суперечливий характер, тобто, з одного боку, відбувається лібералізація у наданні певних послуг, зменшенні обмежень в певних напрямках діяльності банків з метою активізації їх діяльності, а з іншого боку, посилюється вплив держави у напрямку створення стандартів банківської діяльності, узгоджених між різними країнами.

Причому вплив держави на організацію діяльності комерційних банків можна згрупувати у три напрями:

- встановлення вимог, однакових для всіх комерційних банків, що діють на території країни;
- встановлення вимог тільки іноземних комерційних банків, що діють на території даної країни;
- встановлення вимог (обмежень) тільки для вітчизняних комерційних банків. В основному це стосується позик, що надають вітчизняні комерційні банки, іноземним особам та інших операцій, спрямованих „за кордон” (наприклад, вивезення капіталу резидентами).

Зазначені вище вимоги постійно змінюються, виходячи із конкретної економічної ситуації, що складається на світовому та національному ринках.

У загальному вигляді ці вимоги можна звести у групи, показані на рис. 13.1.



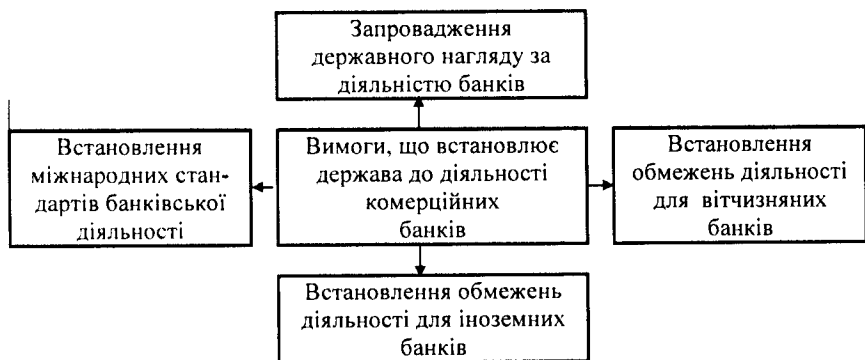


Рисунок 13.1 – Вимоги, що встановлює держава до діяльності комерційних банків

*Встановлення міжнародних стандартів* банківської діяльності здійснюється на основі рекомендацій, що їх дає створений у 1975 році Базельський комітет з питань банківського нагляду. У 1997 році були прийняті „Основні принципи ефективного банківського нагляду”, у яких містилися рекомендації для центральних банків країн щодо встановлення таких стандартів.

Зокрема це стосується таких питань, як встановлення мінімальної величини статутного капіталу комерційних банків, вимог до кваліфікації головних менеджерів та бухгалтерів банку; вимог до співвідношення між різноманітними показниками діяльності комерційних банків (фінансові коефіцієнти, ліквідність тощо), яких банки повинні дотримуватись і за недотримання яких на банки накладаються штрафні санкції тощо.

*Запровадження державного нагляду* за діяльністю банків, включаючи і іноземні, що знаходяться на території даної держави

Тобто, держава розробляє норми та правила, які є обов'язковими для всіх банків на території своєї країни. В основному, це є такі питання, як:

- а) заборона банкам здійснювати будь-які види діяльності крім тих, які перераховані в законодавстві даної країни;
- б) заборона банкам виступати засновниками чи акціонерами інших підприємств;
- в) заборона одному акціонеру мати більше 25% статутного капіталу банку або ж потрібно пройти певні процедури, щоб отримати право мати більше 25% статутного капіталу банку тощо.

*Встановлення обмежень для вітчизняних банків здійснювати окремі види діяльності за кордоном.*

Наприклад, в Україні існують заборони на вивезення капіталу (прибутку) за кордон (для цього потрібно отримати ліцензію Національного банку) тощо.

*Обмеження діяльності іноземних банків на ринку банківських послуг країни.*

Це можуть бути такі вимоги, як встановлення лімітів коштів, які всі підприємства цієї країни можуть отримати у вигляді кредитів від іноземних банків; запровадження обмежень на створення іноземних банків, заборона іноземним громадянам керувати банком, заборона іноземним банками створювати філії в даній країні; заборона іноземним банками викуповувати вітчизняні банки тощо.

*Примітка.* В Україні скасовано більшість цих обмежень.

Налагоджуючи ділові відносини з іноземним комерційним банком суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності повинен враховувати, що в певних країнах (США, Великій Британії тощо) банківська діяльність жорстко регулюється державою. Це: обов'язкове проведення операцій тільки у валюті країн-емітента, обов'язкові відрахування в резервні фонди, встановлення центральним банком облікової ставки тощо.

Інші країни, навпаки, встановлюють м'які вимоги до банківської діяльності. Тут діють закони про комерційну таємницю, захист обсягів активів банків, захист фірмового найменування банку, пільгове оподаткування тощо. Це такі країни та території, як Швейцарія, Гонконг, Сінгапур, Кайманові острови тощо. Зрозуміло, що це сприяє припливу капіталів на території цих країн.

### *Запитання для самоконтролю*

1. Дайте означення поняття „міжнародні банківські послуги“. У яких випадках вони виникають?
2. Назвіть основні види міжнародних банківських послуг та поясність їх сутність.
3. Назвіть основні напрями впливу держави на банківську діяльність.
4. Сформулюйте вимоги, які встановлює держава до діяльності комерційних банків.
5. Що являють собою міжнародні стандарти банківської діяльності? Хто їх встановлює?
6. Назвіть основні види державного нагляду за діяльністю вітчизняних та іноземних комерційних банків на власній території.
7. Які обмеження може встановлювати держава для вітчизняних та іноземних комерційних банків?

## 13.2 Міжнародні розрахунки у зовнішньоекономічній діяльності.

Зовнішньоекономічні зв'язки між суб'єктами підприємництва різних країн приводять до виникнення грошових вимог і зобов'язань. У межах однієї країни такі вимоги і зобов'язання здійснюються в національній валюті. Якщо мова йде про зв'язки між суб'єктами різних країн, то такою валютою може бути або грошова одиниця однієї зі сторін чи валюта третьої сторони.

*Міжнародні розрахунки* — це здійснення платежів за грошовими вимогами та зобов'язаннями, які виникають між суб'єктами у ході здійснення зовнішньоекономічної діяльності. У більшості випадків міжнародні розрахунки регулюються міжнародними угодами та правилами.

Міжнародні розрахунки здійснюються переважно у безготівковій формі. Основними посередниками в міжнародних розрахунках є банки, між якими існують *кореспондентські* відносини. На основі міжбанківських кореспондентських відносин здійснюється рух валюти між різними країнами.

Суб'єктами міжнародних розрахункових операцій є експортери, імпортери і комерційні банки. В основу міжнародних розрахунків покладено рух товарно-розпорядчих документів і операційне оформлення платежів.

Головними чинниками, що регулюють міжнародні розрахунки, є: а) умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів); б) валютне законодавство країн; в) особливості банківської практики; г) міжнародні правила і „звичай” тощо.

У наш час більша частина міжнародних розрахунків здійснюється у доларах США. Ціни на енергоносії, передусім на нафту та газ, на світових ринках встановлюються майже виключно в американських доларах, а розрахунки з поставок можуть бути зроблені і в національних валютах країн-імпортерів. Світові ціни на зернові також встановлюються переважно в доларах США, оскільки на їх частку припадає понад 50% світового експорту зерна. На готову продукцію ціни встановлюються переважно у валюті експортера.

Міжнародні розрахунки пов'язані з більшим ризиком, ніж внутрішні, з багатьох причин.

По-перше, курс національної валюти залежить від багатьох зовнішніх факторів, на які суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності вплинути не може, а зміна цього курсу може суттєво вплинути на результати діяльності суб'єкта та його прибутки.

По-друге, за певних обставин, наприклад, коли уряд країни введе обмеження на обмін валюти, можуть виникнути проблеми з обміном валюти однієї країни у валюту іншої країни.

По-третє, є ризик невиконання зобов'язання або несплати, коли платник (наприклад, імпортер) не в змозі заплатити продавцю (наприклад, експортеріві). Хоча цей ризик може бути і при здійсненні внутрішніх платежів, але при міжнародних платежах він значно більший, оскільки порушення судового позову проти боржника в іншій країні потребує більше коштів і часу, а успіх менш імовірний, ніж у випадку з місцевим боржником.

Основними *способами* здійснення міжнародних розрахунків є:

- аванс;
- передплата (попередня оплата);
- оплата за грошовими зобов'язаннями;
- оплата за відкритим рахунком;
- консигнація;
- оплата в кредит.

Основними *формами* здійснення міжнародних розрахунків є:

- міжнародні банківські перекази;
- міжнародні акредитиви;
- міжнародне інкасо;
- чеки.

*Аванс* – це гарантія оплати товару покупцем (імпортером). Рішення про сплату покупцем авансу фіксується спеціальним записом у договорі. У разі невиконання експортером (продавцем) своїх зобов'язань він повинен повернути аванс покупцю. Вартість авансу може складати (5 – 20)% від вартості договору.

*Передплата* – це гарантія оплати товару покупцем (імпортером), яка складає 100% від вартості товару. Продавець (експортер) може вимагати передплату за умов, коли приходить до висновку, що платоспроможність покупця (імпортера) дуже мала або коли ризик неконвертованості дуже великий.

Якщо обрана передплата (авансовий платіж), то сторони зовнішньоекономічного договору повинні обумовити:

- конкретну форму передплати, тобто конкретну дату передплати або конкретні дії продавця (експортера), після здійснення яких повинна бути зроблена передплата;

- термін, протягом якого продавець (експортер), отримавши передплату, повинен виготовити та поставити товар покупцеві;

- перелік документів, які повинні бути подані сторонами в банк для здійснення передплати покупцем (імпортером).

Є дві основні форми попередньої оплати:

а) передоплата на конкретну дату, з настанням якої експортер (продавець) зобов'язується протягом певного терміну після отримання грошей поставити товар імпортеру (покупцю);

б) передоплата на конкретну дату, яка пов'язана з певними діями експортера (продавця). У цьому випадку перерахування грошей пов'язується як з певною датою, так і з певними діями експортера (продавця). Наприклад, попередня оплата буде здійснена після того, як покупець (імпортер) отримав повідомлення від продавця (експортера) про готовність товару до відвантаження, або повідомлення про закінчення навантаження товару тощо.

На передоплаті зазвичай наполягає *сильний продавець* (експортер), оскільки він отримує гарантовану оплату на весь товар, та ще й наперед. *Покупець* теж може отримати певну вигоду, оскільки він може застрахувати себе від додаткових витрат, пов'язаних зі зростанням ціни на цей товар в майбутньому.

У деяких випадках сторони можуть домовитись про сплату завдатку, який складає (5...20)% від вартості договору.

*Завдаток* – це гарантія виконання своїх зобов'язань обома сторонами – імпортером (покупцем) та експортером (продавцем). Рішення про сплату імпортером (покупцем) завдатку фіксується спеціальним записом у договорі. В разі невиконання експортером (продавцем) своїх зобов'язань він повинен повернути завдаток імпортеру (покупцю) в подвійному розмірі.

*Оплата за грошовими зобов'язаннями* здійснюється імпортером (покупцем) у таких основних випадках:

а) після отримання імпортером продукції безпосередньо на свій склад;

б) після її відвантаження експортером.

Якщо сторони обрали оплату після прибуття товарів на склад покупця (імпортера), то у договорі повинні бути обумовлені умови та документи, на основі яких буде здійснюватись оплата.

Якщо сторони обрали оплату після відвантаження продукції, то у договорі повинні бути обумовлені:

- яке (і коли) повідомлення повинен зробити експортер про відвантаження продукції;

- які документи повинні бути подані експортером про відвантаження ним продукції на адресу імпортера.

*Оплата за відкритим банківським рахунком* полягає у тому, що продавець (експортер) відправляє рахунок-фактуру покупцеві (імпортерові), який має заплатити у певний час після її отримання.

Тобто, експортер (продавець) відвантажує товари і, обминаючи банк, пересилає покупцю товаросупроводжувальні документи про відвантаження продукції. Далі, експортер відкриває на ім'я покупця рахунок і записує в цей рахунок у графу „Дебет” суму поставки.

Імпортер отримує товар, відкриває рахунок на ім'я експортера і записує вартість отриманого товару в „Кредит” цього рахунку.

У міжнародному бізнесі такий спосіб розрахунків обмежується розрахунками між експортером та його власними філіями або відділеннями в інших країнах, оскільки він не гарантує захисту від невиконання зобов'язань покупцем (імпортером).

Разом з тим, такий спосіб розрахунків може застосовуватися тоді, коли між партнерами існують тривалі, партнерські ділові відносини, коли вони довіряють один одному.

Якщо обраний спосіб оплати за відкритим рахунком, то у договорі рекомендується робити такий запис: “Платежі за товар, виготовлений та поставлений у рахунок цього договору, мають бути здійснені Покупцем у \_\_\_\_\_ валюті через Уповноважений банк на рахунок Продавця у \_\_\_\_\_ (такому-то) банку”.

З метою забезпечення певних гарантій, у договорі можна зробити застереження такого типу: “Продавець зберігає за собою право власності на поставлений товар до моменту оплати вартості товару покупцем”.

*Консигнація* – це спосіб розрахунку, який означає, що покупець не зобов'язаний оплачувати товар доти, поки його не продадуть. Такий спосіб розрахунку настільки не вигідний для продавця, що рідко застосовується у зовнішньоекономічній діяльності. Продаж товару з використанням консигнації головним чином має місце при його відправленні закордонним відділенням експортера.

На передоплаті та консигнації зазвичай наполягає *сильний покупець* (імпортер), оскільки він отримує потрібний товар без оплати його наперед або повинен здійснити оплату тільки у разі повної реалізації товару.

*Оплата в кредит* означає, що імпортер (покупець) оплатить вартість поставлених товарів через певний час після його отримання. У випадку надання кредиту в договорі повинні бути зазначені:

- вид кредиту (наприклад, товарний, фінансовий), його вартість та термін надання;
- валюта отримання та погашення кредиту;
- спосіб погашення кредиту (шляхом перерахування коштів на рахунок експортера, вексями тощо);
- умови нарахування та виплати процентів;

- гарантії, поручництва тощо.

Включення гарантій з боку імпортера (покупця) вимагають експортери (продавці) продукції через наявність ризику неплатежів або можливість їх затримки. Гарантії повинні надавати солідні першокласні банки, які можуть бути вказані експортерами (див. пп. 14.3).

*Міжнародний банківський переказ* передбачає перерахунок грошей з рахунку імпортера (покупця) на рахунок експортера (продавця) за допомогою банківських переказів відповідно до чинних міжнародних правил та умов договору. Міжнародний банківський переказ – це розпорядження, що пересилається (як правило, електронною поштою) банком однієї країни банкові іншої країни, за яким дається вказівка „дебетувати” зазначений рахунок імпортера (покупця) і „кредитувати” рахунок експортера (продавця).

Розрахунки міжнародним банківським переказом складаються з 3-х основних етапів:

1) подання імпортером (покупцем) своєму банку платіжного доручення та відповідних документів про переведення коштів з власного рахунку на рахунок експортера (продавця);

2) пересилання банком імпортера (покупця) платіжного доручення банку-кореспонденту, що знаходиться в іншій країні, про сплату вказаних у дорученні коштів експортеру (продавцю);

3) зарахування банком-кореспондентом коштів на рахунок експортера (продавця).

*Платіжне доручення* банку імпортера (покупця) – це наказ банку, складений на основі вказівок свого клієнта, який адресується банку-кореспонденту (тобто, тому іноземному банку, в якому банк імпортера має рахунок „Ностро” з вимогою сплатити з рахунку імпортера певну суму грошей на користь бенефіціара (тобто, експортера).

Банки передають один одному платіжні доручення електронною поштою. У 1973 році 239 банків 15-ти країн створили електронну систему обробки банківської інформації під назвою „Товариство всесвітнього міжбанківського фінансового телезв'язку (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication, або „SWIFT”). У 2010 році членами системи SWIFT були 9000 банків із 209 країн світу. Головний офіс знаходиться у Брюсселі (Бельгія).

Кожен банк, що входить в систему, має свій SWIFT-код. Щорічно через систему SWIFT здійснюється 2,5 млрд. платіжних переказів.

Система розрахунків шляхом застосування міжнародних банківських переказів не дає експортерам (продавцям) гарантії, що імпортери (покупці) оплатять поставлені товари. Тому при застосуванні такої форми розрахунків експортери повинні вимагати від покупців (імпор-

терів) надання гарантій оплати від першокласних банків. За надані фінансові гарантії імпортери (покупці) платять банкам вартість цих гарантій, яка є оцінкою ризику можливого невиконання покупцями платіжних зобов'язань. Вартість банківських гарантій залежить від солідності покупця, його фінансового стану тощо.

Найчастіше розрахунки міжнародними банківськими переказами застосовуються при сплаті боргів, поверненні взятих позик та кредитів, надання авансів, при врегулюванні рекламацій, поверненні зайвих сум тощо.

Банки можуть також здійснювати міжнародні платежі за допомогою банківських перевідних векселів. І лише незначна частка міжнародних платежів здійснюється за допомогою готівкових грошей (головним чином туристами).

*Примітка.* Вираз „готівкові платежі” у міжнародних переказах не означає, що розрахунки ведуться готівковими грошима, а використовується як протипоказ кредитному способу оплати.

Найпоширенішою формою міжнародних розрахунків є міжнародний акредитив.

*Міжнародний акредитив* – розрахунковий грошовий документ, який містить доручення імпортера (покупця) своєму банку сплатити певну суму коштів експортеру (продавцю), на ім'я якого відкрито акредитив, за умови, що експортер надасть відповідно до вимог акредитива узгоджені товаророзпорядчі документи у встановлений термін. Такий акредитив отримав назву „документарний акредитив”.

Акредитиви бувають покриті на непокриті, підтверджені та непідтверджені, безвідкличні та відкличні тощо.

При укладенні зовнішньоекономічного договору українські експортери повинні наполягати, щоб імпортери відкривали на їх ім'я в українських банках покриті або, у крайньому випадку, підтверджені (гарантовані) безвідкличні акредитиви, оскільки це гарантує їм отримання коштів за відвантажену продукцію.

Українським імпортерам, навпаки, бажано наполягати на відкритті непокритих або непідтверджених (негарантованих) відкличних акредитивів, оскільки це не приводить до заморожування їх грошових коштів на період відкриття акредитиву до виплати коштів за цим акредитивом, дає можливість відмовитись від акредитива у випадку надходження від експортера неякісної продукції, а також не збільшує вартості договору через додаткові витрати імпортера на отримання гарантій банків.

Платіж, здійснений за допомогою підтвердженого акредитива, має переваги для експортера, оскільки він означає повну оплату за



умови дотримання експортером умов акредитива. Але цей метод незручний для імпортера, оскільки він повинен зарезервувати кошти при оформленні покритого акредитива або надати відповідні гарантії оплати. Через це імпортери намагаються купувати продукцію у тих експортерів, які пропонують більш м'які умови оплати. Тому, щоб вистояти у конкурентній боротьбі, досвідчені експортери вимагають відкриття покритих або гарантованих акредитивів лише у тому випадку, коли є високий ризик невиконання зобов'язань з боку імпортера.

Поширеною є така форма міжнародних розрахунків, як міжнародне інкасо.

*Міжнародне інкасо* – це форма безготівкових розрахунків, яка полягає у тому, що експортер після відвантаження продукції дає своєму банку (банку-ремітенту) інкасове доручення з відповідними фінансовими та/або комерційними документами, в якому доручає отримати від імпортера (платника) певну суму грошових коштів та заховувати ці кошти на власний рахунок у банку, що його обслуговує. Таке інкасо називається документарним.

Імпортер (покупець) стає власником продукції тільки після оплати вартості продукції і отримання від банку імпортера, який здійснює оплату, відповідних комерційних документів.

Платіж, здійснений за допомогою документарного інкасо, має переваги для імпортера, оскільки він здійснює повну оплату за умови виконання експортером умов зовнішньоекономічного договору.

Для українських експортерів продукції для здійснення розрахунків у зовнішньоекономічних договорах рекомендується застосовувати документарне інкасо (з гарантією), а для українських імпортерів продукції – документарне інкасо (без гарантії).

Для зменшення ризику неплатежу, експортер може наполягати на наданні імпортером банківської гарантії платежу на користь експортера, яка забезпечить платіж у випадку нездатності імпортера оплатити вартість відвантаженої продукції у певний строк. Імпортер може надати гарантію будь-якого банку, але краще – інкасуючого банку (банку, що обслуговує імпортера) або іншого відомого першокласного банку.

При здійсненні розрахунків за зовнішньоекономічними договорами для українських експортерів *рекомендується* застосовувати документарний акредитив (покритий або гарантований), документарне інкасо (з гарантією) або 100% авансовий платіж (для певних торговельних операцій). Для українських імпортерів рекомендується застосовувати документарне інкасо та документарний акредитив (без гарантій та покриття).

Міжнародні розрахунки за допомогою чеків використовуються при продажу невеликих експонатів із виставок і т. ін. У цьому випадку оплата за товар здійснюється негайно шляхом випускання покупцем чека на ім'я продавця.

### *Запитання для самоконтролю*

1. Дайте означення поняття „міжнародні розрахунки”. Назвіть суб'єктів та посередників цих розрахунків.
2. Доведіть, що міжнародні розрахунки є більш ризикованими, ніж внутрішні.
3. Назвіть основні способи та форми здійснення міжнародних розрахунків.
4. Передоплата: сутність, форми. Поясніть, кому (експортеру чи імпортеру) вигідна передоплата і чому?
5. Поясніть, що являє собою завдаток. Кому він вигідний?
6. Поясніть, що являє собою спосіб оплати за грошовими зобов'язаннями.
7. Поясніть, що являє собою спосіб оплати за відкритим рахунком. Кому вигідний цей спосіб оплати і чому?
8. Поясніть, що являє собою спосіб оплати за консигнацією. Кому вигідний цей спосіб оплати і чому?
9. Поясніть, що являє собою спосіб оплати в кредит. Які при цьому між експортером та імпортером повинні бути узгоджені питання?
10. Міжнародні банківські перекази: сутність, етапи, недоліки.
11. Система SWIFT: сутність, значення.
12. Міжнародний документарний акредитив: сутність, порядок розрахунків, переваги для експортерів.
13. Міжнародне інкасо: сутність, порядок розрахунків, переваги для імпортерів.
14. Поясніть, що являє собою спосіб оплати чеками. Кому вигідний цей спосіб оплати і чому?

### **13.3 Міжнародне кредитування зовнішньоекономічної діяльності**

Однією із тенденцій розвитку світового господарства є значне поширення міжнародних розрахунків у кредит. Надання кредитів стало сьогодні досить звичним засобом реалізації товарів на світовому ринку, однією з поширених форм сучасних зовнішньоекономічних зв'язків. Тому не випадково кредити є нерідко більш дієвим засобом боротьби за ринки збуту, ніж ціна, якість товару чи строки поставок.

*Міжнародний кредит* – це надання у тимчасове користування грошово-матеріальних ресурсів суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності певних країн (або певним країнам) суб'єктами інших країн (або іншими країнами та міжнародними організаціями) на умовах повернення, строковості, платності, забезпеченості.

Суб'єктами міжнародних кредитних відносин є: держави; підприємства; банки, державні установи, міжнародні фінансово-кредитні організації тощо.

Принципи кредитування: повернення, строковість, платність за користування, забезпеченість (заставою, гарантією, поручництвом тощо), цільовий характер використання (тобто, встановлення конкретних напрямів використання отриманих коштів).

Функції міжнародного кредиту:

- перерозподіл позичкових капіталів між країнами для забезпечення певних потреб країн та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- стимулювання експорту товарів і послуг;
- створення сприятливих умов для розширення приватних іноземних інвестицій;
- економія коштів у сфері обігу, оскільки реальні гроші замінюються кредитними;
- прискорення процесів концентрації (об'єднання) та централізації (в управлінні) капіталу тощо.
- сприяння розвитку міждержавних господарських зв'язків та поглибленню процесів міжнародної економічної інтеграції.

Міжнародний кредит виконує двояку роль в розвитку економіки країн: позитивну та негативну. З одного боку, кредит забезпечує безперервність виробництва і обміну, сприяє розвитку міжнародного поділу праці. З іншого боку, міжнародний кредит може бути використаний для зміцнення позицій кредиторів у конкурентній боротьбі.

Класифікація форм міжнародного кредиту наведена на рис. 13.2.

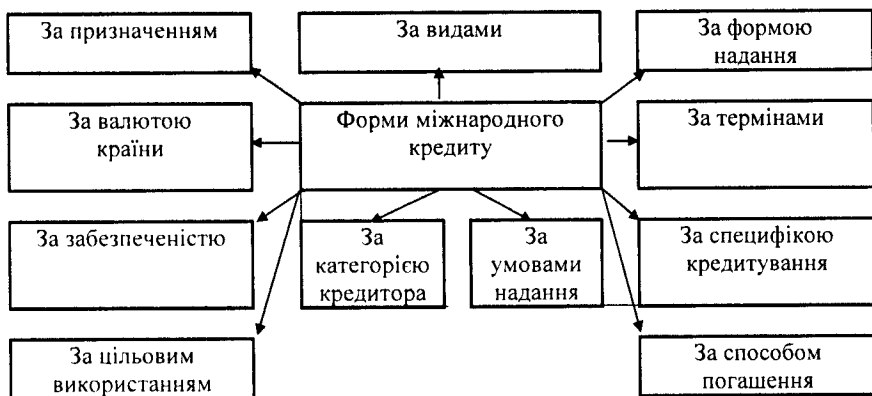


Рисунок 13.2 – Форми міжнародного кредиту

За *призначенням* міжнародні кредити бувають:

- комерційні, які безпосередньо пов'язані з купівлею-продажем товарів та послуг;
- фінансові, які використовуються на будівництво, погашення заборгованості та інші цілі, безпосередньо не пов'язані з купівлею-продажем товарів та послуг;
- проміжні, які обслуговують змішані форми експорту капіталів, товарів, послуг тощо (наприклад, здійснення інжинірингу тощо).

Комерційний кредит — це первинна форма кредиту, коли спочатку імпортер отримує від експортера певні товари чи послуги, а розрахунок за них здійснює через обумовлений (погоджений) період часу. Саме тому комерційний кредит досить широко використовується в міжнародній торгівлі.

Фінансовий кредит надається банком для фінансування певних проектів. Часто має вигляд так званого проектного фінансування. Тобто, позичальником подається певний проект (наприклад, інвестиційний), цей проект оцінюється банком, далі підписується кредитна угода і здійснюється фінансування даного проекту. Поширеною є практика, за якою банк може претендувати на погашення кредиту за рахунок доходів від реалізації проекту.

За *видами* кредити поділяються на:

- товарні, коли об'єктом кредиту є товарно-матеріальні ресурси. На ці кредити перепадає до 90% всіх міжнародних кредитів;
- валютні (грошові), коли об'єктом кредиту є валюта певної країни. Ставки за такими кредитами складають (12 – 18)%, а за пільговими кредитами (4 – 7)%.

За *валютою країни* міжнародні кредити видаються:

- у валюті країни (або суб'єкта ЗЕД) боржника;
- у валюті країни (або суб'єкта ЗЕД) кредитора;
- у валюті третіх країн.

За *категорією кредитора* (або складом учасників кредитних відносин) міжнародні кредити поділяються на:

- урядові;
- фірмові (для підприємств);
- банківські;
- кредити міжнародних фінансово-кредитних організацій;
- змішані тощо.

Урядові кредити (міжурядові, державні позики) надаються урядовими кредитними установами. Урядові кредити, як правило, готують ґрунт для приватних інвестицій, оскільки надання кредиту тій чи іншій країні часто пов'язується з питанням надання пільг національ-

ним корпораціям країни-кредитора, концесій на розробку природних багатств у країні-позичальниці тощо.

Фірмові кредити надаються експортерами продукції імпортерам у вигляді відстрочення платежу за поставлені товари шляхом оформлення простого векселя та імпортерами продукції експортерам у вигляді сплати авансового платежу (або передоплати).

У випадку надання або одержання вітчизняними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності кредитів в іноземній валюті потрібно отримати індивідуальну ліцензію Національного банку України.

Банківські кредити видаються комерційними банками під різні проекти, які вони визнали такими, що їх реалізація дозволить позичальнику повернути отримані кошти та сплатити узгоджені проценти.

Фірмові та банківські кредити належать до приватних міжнародних кредитів.

Кредити міжнародних організацій надаються переважно через Міжнародний валютний фонд, структури Світового банку, Європейський банк реконструкції та розвитку ЄБРР, регіональні банки розвитку країн та інші кредитно-фінансові інститути.

Змішані кредити – це кредити, в яких кредиторами спільно виступають приватні підприємства, комерційні банки та відповідні державні органи, які діють на підставі укладених угод.

За *термінами* надання міжнародні кредити бувають:

- короткострокові, які надаються від одного дня до 1 року;
- середньострокові, які надаються на термін від 1 до 5-ти років;
- довгострокові, які надаються на термін, що перевищує 5 років.

Довгострокові міжнародні кредити надають, перш за все, спеціалізовані державні кредитно-фінансові інституції.

Можливі й інші варіанти розподілу кредиту за строками. При цьому термін кредиту може бути повний, коли він розраховується від моменту його надання до повного погашення, і середній, коли визнається період, на який у середньому припадає вся сума кредиту.

За *забезпеченістю* міжнародні кредити поділяються на:

- бланкові, тобто без забезпечення (на довірі);
- забезпечені заставою, гарантіями тощо.

Бланкові кредити не мають забезпечення, а надаються під зобов'язання імпортера погасити кредит або у певний строк, або за настання певних умов. Такі кредити експортери надають імпортерам при поставках товарів із розрахунком за відкритим рахунком або з використанням простого векселя.

Забезпечені кредити – кредити, коли формою їх забезпечення є товари, товарно-розпорядчі документи, акредитиви, виставлені на ко-

ристь експортерів, акцептовані імпортерами тратти чи векселі, гарантовані третіми особами, гарантії промислових і торговельних компаній, банків та ін.

За *формою надання* міжнародні кредити поділяються на:

- готівкові, коли певна сума коштів зараховується на рахунок позичальника (експортера або імпортера);
- вексельні, коли кредит надається шляхом використання простих та переказних векселів.

Вексельний обіг регулюється Женевською вексельною Конвенцією 1930 року. Україна увела вексельний обіг з 17 червня 1992 року.

*Вексель* – цінний папір, який фіксує боргові зобов'язання позичальника про повернення кредитору зазначеної в векселі суми грошей. Векселі бувають двох видів: прості та переказні.

*Простий вексель* виписується імпортером і являє собою нічим не обумовлене зобов'язання векселедавця (імпортера) сплатити експортеру (кредитору, векселетримачу) при настанні строку платежу зазначену у векселі суму грошей.

*Переказний вексель* – це письмовий наказ однієї особи – імпортера (векселедавця, трасанта) іншій особі (трасату) сплатити зазначену у векселі суму грошей у вказаний строк третій особі – ремітенту, який стає векселетримачем даного векселя.

Для того, щоб наказ трасанта мав силу, трасат повинен підтвердити свою згоду сплатити зазначену суму грошей ремітенту. Це робиться шляхом проставлення трасатом напису „Акцептовано” на титульній сторінці векселя. Після цього трасат стає акцептантом даного векселя. Акцепт (або „згода”) завжди робиться на всю суму векселя.

На вимогу ремітента вексель може бути ще і авальований написом першокласного банку „Вважати за аваль”, який стає у цьому випадку гарантом сплати по векселю.

Основні види міжнародних кредитів з використанням векселів:

- дисконтний;
- обліковий;
- акцептний;
- акцептно-рамбурсний тощо.

*Дисконтний* кредит – це кредит, що надається банком клієнту під заставу векселя, який виданий цьому клієнту його боржником.

*Обліковий* кредит – це кредит, який надається банком векселетримачу шляхом здійснення операції під назвою облік векселів, тобто банк видає гроші векселетримачу, а повернення цих грошей банк вимагає вже з векселедавця.

Банк виплачує векселетримачу вартість векселя В, яка визначається за формулою:

$$B = H - \frac{t}{12} \cdot \frac{\beta}{100} \cdot H, \quad (13.1)$$

де Н – номінал векселя;

t – число місяців до погашення векселя;

β – облікова (дисконтна) ставка банку (у відн. одиницях).

*Акцептний* кредит – це гарантія банку оплатити акцептований цим же банком вексель при настанні строку платежу за даним векселем, якщо імпортер (векселедавець) не зможе виконати свої зобов'язання. Тобто, це не сам кредит, а гарантія оплати за векселем, яка починає діяти тільки у тому випадку, коли у імпортера не буде коштів для оплати векселя.

Акцепт банку робиться у вигляді напису на векселі типу „акцептовано”, на який ставиться печатка банку.

*Акцептно-рамбурсний* кредит виникає при застосуванні акредитивної форми оплати. Сутність кредиту: банк експортера, здійснюючи підтвердження за акредитивом, вимагає від банку імпортера негайного перерахування коштів експортеру за поставлену продукцію або оплати акцептованого банком імпортера переказного векселя, який є гарантом оплати. Якщо коштів на рахунку у банку імпортера в даний час немає, то банк експортера відкриває банку імпортеру кредит, який називається акцептно-рамбурсним.

А банк імпортера, у свою чергу, відкриває кредит самому імпортеру для здійснення платежів на адресу експортера.

Тобто, банк експортера та банк імпортера пов'язані між собою: останній повинен здійснити *рамбурс* (тобто, здійснити негайну оплату товару), а оплачені кошти зарахувати імпортеру у вигляді надання кредиту.

За *специфікою кредитування* міжнародні кредити можуть виступати, як:

- лізинг;
- факторинг;
- форфейтинг.

*Міжнародний лізинг* – це тристоронній договір між експортером певної продукції, лізингодавцем (комерційним банком або лізинговою компанією) та імпортером, згідно з яким лізингодавець за дорученням імпортера купує у експортера певне обладнання (або бере його в оренду з правом викупу) і передає це обладнання імпортеру на правах оренди.

Всі учасники лізингової угоди задовольняють свої інтереси і отримують певні економічні вигоди:

- експортер має змогу виробляти та реалізовувати за ринковими цінами своє дороге та унікальне обладнання, отримуючи при цьому відповідний прибуток;

- імпортер, не маючи на власних рахунках потрібних коштів, отримує потрібне йому для роботи обладнання, що дозволяє задовольняти відповідні суспільні потреби та отримувати певні прибутки. За цю послугу імпортер сплачує орендну плату. При цьому величина сплаченої орендної плати завжди буде меншою, ніж сплата процентів за отриманий банківський кредит, який повинен був би взяти імпортер для купівлі даного обладнання;

- лізингодавець (лізингова компанія або комерційний банк), вступивши одночасно покупцем та орендодавцем унікального, дорогого обладнання, стає власником цього обладнання і отримує вигоду від цього у вигляді надходжень орендної плати, що її сплачує імпортер, якому дане обладнання передається в оренду. Окрім цього, ставши власником обладнання, лізингодавець значно знижує рівень ризику від здійснення даної операції, оскільки у випадку банкрутства імпортера лізингодавець може або продати дане обладнання та покрити можливі збитки, або здати дане обладнання іншому орендарю.

Лізинг буває двох основних видів: фінансовий та оперативний.

*Фінансовий* лізинг – це така угода, яка укладається на строк, який збігається зі строком служби обладнання. Після закінчення строку лізингу обладнання або повертається лізингодавцю (лізинговій компанії), або викупается імпортером за залишковою вартістю. *Оперативний* лізинг – це така угода, яка укладається на строк, менший за строк служби обладнання. Після закінчення строку лізингу дане обладнання повертається лізингодавцю, який вирішує його подальшу долю.

*Міжнародний факторинг* – це купівля спеціалізованою факторинговою фірмою (або комерційним банком) вимог експортера до його боржника-імпортера.

Наприклад, експортер, який виготовив та поставив обладнання імпортеру, продає факторинговій фірмі свої вимоги з оплати продукції, які повинен здійснити імпортер. Факторингова фірма, яка купує ці вимоги, одразу виплачує експортеру до (70...90)% вартості поставленого обладнання та перебирає на себе право власника на це обладнання. Після цього факторингова фірма свої вимоги звертає до імпортера, який відтепер повинен сплачувати вартість отриманого обладнання вже не експортеру, а факторинговій фірмі. Решту вартості обладнання



(10...30)% факторингова фірма повертає експортеру після того, як імпортер сплатить всю вартість отриманого обладнання.

Всі учасники факторингової угоди задовольняють свої інтереси й отримують певні економічні вигоди:

- експортер має змогу одразу отримати оплату за поставлене обладнання в межах (70...90)% його вартості, сплачуючи за це факторинговій фірмі комісійні та проценти, загальна ставка яких буде нижчою за ставку процентів, які б сплачував експортер у випадку отримання кредиту в комерційному банку;

- імпортер, не маючи в даний момент необхідної кількості грошей, отримує потрібне йому обладнання. Оплату за отримане обладнання імпортер здійснює через певний проміжок часу вже не експортеру безпосередньо, а факторинговій фірмі, що для імпортера є не суттєвим;

- факторингова фірма, сплативши виробнику до (70...90)% вартості обладнання, стає власником цього обладнання. Це дає змогу факторинговій фірмі значно знизити рівень ризику від здійснення даної операції, оскільки у випадку банкрутства імпортера факторингова фірма може продати дане обладнання та покрити можливі збитки. Окрім цього факторингова фірма отримує від експортера комісійні та проценти за надану факторингову послугу.

Економічна доцільність факторингових угод має місце тільки тоді, коли сума річної процентної ставки за факторинговою операцією та ставки комісії буде меншою за річну проценту ставку за кредитними операціями комерційних банків.

*Міжнародний форфейтинг* полягає в купівлі певним банком, який називається форфейтером, векселя у експортера, акцептованого імпортером цієї продукції та авальованого іншим банком, та взятті на себе всіх ризиків щодо оплати імпортером зазначеної у векселі суми коштів.

При здійсненні операції форфейтинг експортер отримує від банку суму, зазначену у векселі (за мінусом сплати процентів), а імпортер буде розплатуватись з банком за векселем поступово, зазвичай, піврічними внесками. Строк форфейтингу – до 7 років.

Вигода для експортера полягає у тому, що він отримує оплату за виготовлену продукцію, яка дозволяє продовжити виробництво. Плата за форфейтинг складає (0,3...5,0)% від вартості векселя.

Відмінність форфейтингу від звичайної операції обліку векселів полягає в тому, що при обліку векселів відповідальність за платежі покладається спочатку на імпортера (векселедавця), а вже потім перекладається на експортера, який є векселетримачем. При форфейтингу

всі ризики неплатежів бере на себе банк, тобто, він вже не може звернути вимоги оплати за векселем до експортера.

За *цільовим використанням* міжнародні кредити поділяються на виробничі, невиробничі, експортні тощо.

До *виробничих* кредитів належать кредити, призначені для розвитку економіки країни, для закупівлі промислового обладнання, матеріалів, ліценцій, ноу-хау, оплати виробничих послуг, забезпечення внутрішньо-торговельних операцій та інших господарських потреб.

*Невиробничі* кредити використовуються на утримання державного апарату, армії, закупівлі зброї, погашення зовнішньої заборгованості за раніше одержаними кредитами і т. п.

*Експортні* кредити зазвичай надаються банками країни, де знаходяться експортери продукції, імпортерам (або банкам країни-імпортера) для оплати поставок машин, обладнання тощо. Експортні кредити видаються грошима, і отримані гроші імпортери повинні використати тільки на зазначені цілі.

Якщо експортний кредит був наданий банку, що знаходиться в країні імпорту певної продукції, то він повинен бути використаний виключно для придбання товарів в країні, що надає кредит.

Але надання такого кредиту пов'язано з ризиком для експортера не отримати оплату за поставлені товари. Для зниження ризику застосовуються різні фінансові технології: використання підтверженого документарного акредитива, страхування експортних кредитів, застосування державних або банківських гарантій тощо.

Експортні кредити також можуть надаватися імпортерами певної продукції експортерам у вигляді передоплати за виготовлення та постачання певного товару. Надання такого кредиту пов'язано з ризиком для імпортера внаслідок можливого невиконання своїх зобов'язань експортером. Для захисту імпортерів може застосовуватися страхування експортних кредитів.

За *умовами надання* міжнародні кредити бувають:

- разові;
- поновлювальні.

Разові кредити надаються на певну суму і на певний термін.

Поновлювальні кредити передбачають встановлення загальної суми кредитування і загального строку користування кредитом. А видача окремих частин кредиту здійснюється автоматично за мірою виникнення потреби або іншими обставинами.

За *способом погашення* міжнародні кредити поділяються на:

- пропорційні;
- прогресивні;

- одночасні.

Пропорційні – це такі кредити, коли погашення кредиту здійснюється рівними частками протягом певного терміну.

Прогресивні – це такі кредити, коли суми погашення за кредитом протягом обумовленого терміну зростають.

Одночасні – це такі кредити, коли погашення кредиту здійснюється в точно визначений термін.

### *Запитання для самоконтролю*

1. Дайте означення поняття „міжнародний кредит”.
2. Назвіть суб'єктів міжнародного кредитування, принципи та функції міжнародного кредиту.
3. Назвіть основні форми міжнародного кредиту.
4. Поясніть відмінність між комерційними та фінансовими міжнародними кредитами.
5. Наведіть класифікацію міжнародних кредитів за категорією кредиторів. Поясніть, яку мету переслідують урядові кредити.
6. Поясніть сутність змішаних кредитів.
7. Які бувають міжнародні кредити за рівнем забезпеченості? Що являють собою бланкові кредити? Якими документами вони оформлюються?
8. Які бувають міжнародні кредити за формою надання?
9. Поясніть сутність простого та переказного векселя.
10. Назвіть основні види міжнародних кредитів з використанням векселів та поясніть їх сутність.
11. Охарактеризуйте особливості дисконтних, облікових, акцептних та акцентно-рамбурсних міжнародних кредитів. Чим вони відрізняються?
12. Як розраховується вартість векселя, яку банк сплачує векселетримачу при здійсненні облікового кредиту?
13. Охарактеризуйте такий вид міжнародного кредитування, як лізинг. Які сторони беруть у ньому участь? У чому полягає економічна вигода для сторін лізингу?
14. Охарактеризуйте такий вид міжнародного кредитування, як факторинг. Які сторони беруть у ньому участь? У чому полягає економічна вигода для сторін факторингу?
15. Охарактеризуйте такий вид міжнародного кредитування, як форфейтинг. Які сторони беруть у ньому участь? У чому полягає економічна вигода для сторін форфейтингу?
16. Відмінність форфейтингу від звичайної операції обліку векселів.
17. Які є міжнародні кредити за цільовим використанням? Охарактеризуйте сутність цих кредитів.
18. Що являють собою експортні кредити? Кому вони надаються: експортерам чи імпортерам і чому?
19. Які є міжнародні кредити за умовами надання та способом погашення? Охарактеризуйте сутність цих кредитів.

## ТЕМА 14 ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ У СФЕРІ ВАЛЮТНИХ ВІДНОСИН

*Основні питання теми:*

*14.1 Світова валютна система: сутність, характеристика.*

*14.2 Валюта: сутність, види, значення.*

*14.3 Регулювання валютних відносин в Україні.*

### **14.1 Світова валютна система: сутність, характеристика**

*Світова валютна система* – це форма організації грошових відносин між країнами, що склалася історично, визнана переважною більшістю провідних країн світу і закріплена міжнародними угодами.

Причини виникнення світової валютної системи:

- історичний процес появи різних грошей в різних країнах світу та регіонах, які відрізнялися за назвою, купівельною спроможністю, умовами обертання тощо;

- розвиток торгівлі між країнами, вивезення капіталу, продаж-покупка технологій, переміщення робочої сили між країнами тощо, що потребувало розробки певних правил, за якими би здійснювався обмін грошей різних держав.

Світова валютна система створювалась поступово, у міру історичного розвитку людства. На початкових етапах процес становлення світової валютної системи відбувався стихійно, опираючись на певні національні валютні системи більш розвинутих країн, а потім цей процес набув системного та прогнозованого характеру.

Сучасна світова валютна система функціонує у взаємозв'язку з національними валютними системами окремих держав та регіональними валютними системами, утворюючи так звану міжнародну валютну систему.

*Примітка.* Поняття „національна валютна система держави” відрізняється від поняття „грошова система держави”. Грошова система – це система організації грошового обігу в країні загалом. А валютна система стає частиною грошової системи у тому випадку, коли внутрішні гроші отримують право виходу на зовнішній ринок.

Історично сучасна світова валютна система пройшла такі стадії розвитку: початкова стадія – біметалізм, перша світова валютна система – система золотого стандарту, друга – Бреттон-Вудська валютна система, третя – Ямайська валютна система.

### 14.1.1 Біметалізм

Першою цивілізованою системою, яка регулювала грошовий обіг, була система біметалізму. Ця система сформувалась у XVI сторіччі і проіснувала до початку XIX сторіччя.

Сутність системи: більшість країн світу загальним еквівалентом визнали золоті та срібні моменти, які стали світовими грошима. Золоті та срібні монети були *найповноціннішими грошима*, оскільки вартість металу відповідала номіналу, який був вибитий на монетах.

Золоті та срібні монети були обрані грошима через природні властивості цих металів: однорідність, ділимість, портативність, найбільша купівельна спроможність, збереження протягом необмеженого часу тощо. Тут доречно навести вислів К. Маркса: „Золото та срібло за своєю природою не гроші. А гроші за своєю природою – це золото та срібло”.

Але поступово в системі біметалізму почали накопичуватись негативні сторони, які врешті-решт привели до відмови від цієї системи.

Причини відмови:

а) оскільки вартість видобутку золота та срібла у світі постійно коливалась, то система біметалізму сприяла переливанню золота та срібла з однієї країни в іншу. Не випадково ще у XVI сторіччі англійський банкір сер Томас Грешем сформулював відомий закон: „Погані гроші витісняють з обігу хороші гроші”. Поганими є гроші, вартість яких на світовому ринку менша їх офіційної вартості;

б) під час функціонування системи біметалізму виявилось, що можна успішно користуватись не тільки повноцінними, але і неповноцінними золотими та срібними монетами. Так, з'ясувалось, що нові монети, які були недавно відкарбовані, та монети, які довго „ходили по руках” і мають меншу вагу, у грошових розрахунках мали однакоvu вартість. Це спонукало до початку карбування розмінних монет. Розмінна монета – це монета, яка має номінал набагато вищий, ніж реальна вартість металу, з якого вона зроблена.

*Примітка.* Карбування монет з метою отримання прибутку (коли номінал монети значно перевищує вартість металу) називається сеньйораж;

в) швидкий розвиток виробництва потребував все більше і більше золота та срібла, запаси яких у світі обмежені. Тому виникла проблема знайти надійну заміну цим носіям вартості. У той же час досвід функціонування неповноцінних монет підштовхнув до запровадження замість монет інших носіїв вартості. Таким носієм вартості став папір.

На певному етапі історичного розвитку в обіг були введені паперові гроші. Паперові гроші – це гроші без уречевлено-матеріальної основи, так звані „неповноцінні гроші”, тобто гроші, які фактично „відірвалися” від своєї реальної вартості, але реально представляють певну вартість, яка відповідає зазначеному на них номіналі.

Паперові гроші дали змогу значно скоротити витрати на організацію грошового обігу, забезпечити швидке відновлення грошового обігу у великих обсягах тоді, коли це було потрібно.

Але виникла проблема: яким чином з'єднати „неповноцінні” паперові гроші з повноцінними, золотом і сріблом, та організувати їх обіг. Світ впритул підійшов до формування першої світової валютної системи.

### **14.1.2 Перша світова валютна система**

У 1815 році на Віденському конгресі глави провідних держав світу затвердили правила ведення справ у світових фінансах, які заклали основу першої світової валютної системи, яка отримала назву системи золотого стандарту.

Система золотого стандарту впроваджувалась поступово. Велика Британія офіційно запровадила систему золотого стандарту з 1821 року (реально – з 1816 р.), США – з 1834 року, Німеччина – з 1875 року, Франція – з 1878 року, Австро-Угорщина – з 1879 року, Росія – з 1897 року.

У Росії впровадження системи золотого стандарту та конвертованості рубля пов'язано з ім'ям Міністра фінансів графа Сергія Юрійовича Вітте (1849-1918 рр.), якому належить такий відомий вислів: „Престиж держави вимірюється не кількістю солдатів і не вогняною потужністю гармат, а міцністю національної валюти”.

В обіг були випущені золоті монети у 5, 10, 15 (так званий імперіал) та 7,5 руб. (так званий півімперіал), які вільно обмінювались на паперові гроші і навпаки.

Періоди існування системи золотого стандарту:

- 1815 - 1880 рр. – становлення системи;
- 1880 - 1914 рр. – розквіт системи;
- 1914 - 1944 рр. – реформування системи та її елементів;
- 1944 - 1971 рр. – згорання системи за всіма напрямками.

Основи положення системи золотого стандарту:

- 1) єдиною формою світових грошей було визнано золото;

2) кожна країна встановлювала для власної валюти так званий „золотий паритет”, тобто визначала, скільки грамів золота містить одиниця національної валюти.

Наприклад, у США протягом 1834-1934 років 1 трійська унція золота була прирівняна до 20,67 долара, тобто  $1 \$ = 1,504765$  грама золота. В Росії 1 рубль був прирівняний до 0,774234 грама золота.

*Примітка.* 1 трійська унція дорівнює 31,1035 грама золота;

3) офіційний обмінний курс валют був жорстким і визначався на основі золотого паритету цих валют. Тобто, 1 долар США дорівнював  $1,504765 : 0,774234 = 1,94$  російського рубля. Допускались тимчасові відхилення обмінного курсу валют, але не більше  $\pm 1\%$ ;

4) золоті і паперові гроші одночасно обертались на ринку і вільно обмінювались центральними банками без обмежень. Щоб реалізувати це положення, центральні банки повинні були випускати паперові гроші в обіг у кількості, яка відповідає кількості золота;

5) було дозволене вільне завезення – вивезення золота із країни в країну;

6) центральні банки кожної із країн взяли на себе зобов'язання підтримувати золотий паритет своєї валюти, тобто, гарантувати її золотий вміст.

Переваги системи золотого стандарту полягали у тому, що всі країни при здійсненні зовнішньоекономічних операцій керувались одним загальним еквівалентом – золотом, була забезпечена повна конвертованість валют, і найголовніше – протягом сторіччя світова економіка розвивалась при стабільних цінах, що забезпечувало економічну стабільність як окремих підприємців, так і країн загалом.

Але на початку ХХ сторіччя у системі золотого стандарту почали накопичуватись певні недоліки, які можна об'єднати у дві групи: технічні та економічні.

*Технічні* недоліки виявлялися у тому, що існуючі запаси золота в країнах та обсяги його видобутку не могли забезпечити повноцінне функціонування системи. Але це не головне. Так, у 1937 році, коли дія системи золотого стандарту вже закінчувалась, в Англії забезпеченість паперових грошей золотом складала 122 %, у Франції – 74 %, а у США – 230 %.

Головним недоліком стали *економічні* причини. Справа у тому, що система золотого стандарту ефективно працювала за умов вільної конкуренції, автоматично виступаючи регулятором світового ринку. За умов виникнення монополій, які намагались закріпити своє монопольне положення на ринку та отримати від цього надприбутки, автоматичне відновлення курсів валют значно зменшувало очікувану

вигоду від експорту або від імпорту продукції, що стримувало розвиток виробництва та торгівлі.

Почалися пошуки шляхів заміни системи золотого стандарту іншою, валютною системою, яка би більшою мірою відповідала новим світовим реаліям. Перша світова війна (1914 – 1918 рр.) суттєво пришвидшила цей процес.

Так, уряди країн, що брали участь у військових діях, використовуючи патріотичне гасло „Захист вітчизни”, почали у великих обсягах друкувати гроші, які вкладалися у нарощування виробництва озброєнь, військової техніки тощо. Паперові гроші за умов війни обмінювались населенням на золото, яке вилучалося із обороту. Центральні банки країн почали швидко втрачати свої золоті запаси.

Тому, починаючи з 1914 року окремі країни і, насамперед, Велика Британія та Росія, а потім і всі інші країни почали відмовлятися від обміну своєї національної валюти на золоті монети, щоб уникнути втрати золотого запасу. Система золотого стандарту почала втрачати свої основні принципи, на яких вона базувалась.

Разом з тим, щоб не перешкоджати здійсненню міжнародної торгівлі і забезпечити розрахунки між учасниками зовнішньоекономічних угод, країни почали обмінювати свої національні валюти тільки на золото у злитках. Система золотого стандарту була трансформована у так звану золотозливкову систему.

Після завершення Першої світової війни в 1922 році у м. Генуя (Італія) провідними країнами світу були зроблені спроби відновити систему золотого стандарту, але зробити це повною мірою не вдалося, як і відмовитись від цієї системи також.

Основні положення Генузької міжнародної економічної конференції мали половинчастий характер.

Так, світовими грошима було визнано золото у зливках та валюти іноземних держав, які отримали назву „девізи”. Тому світова валютна система отримала назву „золотодевізна валютна система” (на основі золота).

Центральні банки країн взяли на себе зобов'язання обмінювати національні валюти на золото у зливках (вагою 12,5 кг) тільки для здійснення зовнішньоекономічних операцій, а також обмінювати національні валюти на девізи (валюти) тих країн, які здійснювали обмін своїх валют на золоті зливки.

Генузькими рішеннями були збережені золоті паритети валют, які діяли до 1914 року.

Але, оскільки система золотого стандарту користувалась великою підтримкою населення, низка провідних країн (Велика Британія,



Німеччина тощо) зробила спробу відновити систему золотого стандарту у повному обсязі, але зробити цього не вдалося.

З 1922 по 1928 рік у світі наступила певна валютна стабілізація світової економіки на визначених Гаазькою міжнародною економічною конференцією умовах.

Але це тривало недовго. У 1928 році почалася світова економічна криза. Через різке падіння виробництва стрімко збільшився дефіцит державних бюджетів країн, що потрапили у кризу. Для покриття дефіциту уряди країн знову почали друкувати паперові гроші. Відбулася девальвація валют у Німеччині, Франції Австрії, Польщі тощо, яка досягала десятки разів.

До 1931 року більшість провідних країн світу одна за одною перестали обмінювати власну національну валюту на золоті зливки, і золотодевізна валютна система практично припинила своє функціонування. Економічна криза, що охопила світ, переросла у політичну. Світ розпався на блоки. Так, виникли:

- стерлінговий блок, до якого увійшли держави Британської імперії, які використовували для міжнародних розрахунків фунт стерлінгів;

- доларовий блок, до якого увійшли США, Канада, країни Латинської Америка, які використовували для міжнародних розрахунків долар США;

- золотий блок, до якого увійшли Франція, Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, Італія, Польща та інші (біля 30 країн), які ще раз спробували відновити систему золотого стандарту. Але вже у 1936 році через рішення Франції відмовитись від обміну золота на національну валюту цей блок розпався.

Міжнародна торгівля у той час відбувалася так: всередині блоків країни торгували за валюту, яка була загальною для блоку, а торгівля між країнами, що входили у різні блоки, здійснювалася за золото. Значне місце у міжнародних розрахунках почали займати клірингові угоди, за якими сторони домовлялись про постачання товарів за узгодженими цінами, здійснювали поставки товарів без розрахунків, підсумовуючи вартість поставок на певну дату.

Політика протистояння, яка була характерна для 30-х років ХХ сторіччя, завершилась Другою світовою війною (1939 – 1945 рр.). Але пошуки варіантів створення нової валютної системи, яка б враховувала реалії нового світопорядку та усувала недоліки першої світової системи, не припинялись і в той час.

### 14.1.3 Друга світова валютна система

У липні 1944 року в м. Бреттон-Вудс (США) була скликана Міжнародна валютно-фінансова конференція, на якій були підписані основні положення другої світової валютної системи, яка отримала назву Бреттон-Вудської валютної системи. Дана система уведена в дію з 1945 року.

Основні завдання, що ставила перед собою Бреттон-Вудська конференція:

- забезпечити спадковість у міжнародних розрахунках, зберігши окремі переваги системи золотого стандарту;
- врахувати нові реалії світової економіки, зокрема, суттєве укріплення США як наддержави, яка на той час зосередила у себе 70% світових запасів золота.

Основні положення другої світової валютної системи.

1. Тільки одна валюта, долар США, отримала “золотий паритет” (паритет – лат. *paritas* – рівність, рівноцінність), а саме, 1 тройська унція була прирівняна до 35\$, тобто  $1\$ = 0,888671$  грама золота. Всі інші національні валюти повинні були встановлювати свій паритет відносно долара. Тобто, національні валюти отримали так званий „валютний паритет”.

*Примітка.* У 1961 році колишній СРСР встановив такий курс національної валюти:  $1\$ = 0,90$  руб.

2. Світовими грошима були визнані золото, долар США та англійський фунт стерлінгів. Ці валюти отримали назву резервних валют, а сама система – „золотодевiзна валютна система” (на основі долара).

3. Тільки долари США і фунти стерлінгів мали повну конвертованість, тобто обмінювалися центральним банком США на золото в злитках для здійснення зовнішньоекономічних операцій. Всі інші валюти такого права і такої можливості не мали.

4. Приватна вільна торгівля золотом була заборонена.

5. Уряд США взяв на себе зобов'язання забезпечувати стабільність світової валютної системи та здійснювати без обмежень обмін золота в злитках на долари США і навпаки за офіційним курсом 35\$ за 1 тройську унцію для центральних банків усіх країн та їх урядів. І для цього були всі підстави, оскільки у 1949 році запаси золота у США досягли 25 тис. тонн, що в 3,15 рази перевищувало суму доларів, які знаходилися у всіх іноземних банках світу.

6. Всі країни взяли на себе зобов'язання жорстко підтримувати курс своїх валют відносно долара, не допускаючи їх відхилення більше, ніж на  $\pm 1\%$ .

Якщо країна не могла це робити, то вона повинна була здійснити такі дії:

а) або використати частину свого золотого та валютного запасу для проведення стабілізуючих операцій;

б) або отримати цільову позику від Міжнародного валютного фонду для підтримки курсу національної валюти;

в) або провести девальвацію власної валюти (за погодженням з МВФ).

Для регулювання світової валютної системи була створена міждержавна організація при ООН з врегулювання валютних відносин, яка отримала назву Міжнародний валютний фонд (МВФ). Колишній СРСР брав участь у роботі Бреттон-Вудської конференції і підписав всі її рішення, але вони не були ратифіковані.

Друга світова валютна система могла б існувати достатньо довго, якби США мали змогу без обмежень обмінювати власні долари на золоті зливки і навпаки. Але цього не трапилося.

У 50 – 70-х роках ХХ сторіччя у світі набули нечуваного розмаху такі „витратні проекти”, як гонка озброєнь, „холодна війна”, війна у В’єтнамі, освоєння космосу тощо, у яких США брали найактивнішу участь. Окрім того, на ринку з’явилися нові конкуренти: ФРН, Японія, країни „спільного ринку”, які почали тіснити США як зі світових ринків, так і з внутрішніх.

Замість того, щоб підвищувати ефективність економіки, збільшуючи дохідну частину бюджету тощо, США почали друкувати все нові і нові долари. Їх маса постійно зростала, і в 1959 році золотий запас США зрівнявся з сумою доларів, які знаходилися в іноземних банках.

Після 1959 року США вже не могли одночасно здійснювати обмін власних доларів, які знаходилися в іноземних банках, на золото. Ліквідність світової валютної системи почала падати. Виник тіньовий ринок золота, де воно продавалося дорожче офіційного курсу.

Щоб врятувати ситуацію, США, з одного боку, почали поступово девальвовувати власну валюту відносно золота, а з іншого боку, були пришвидшені роботи зі створення нової валютної системи.

У 1969 році в Ріо-де-Жанейро на спеціальній сесії МВФ було прийнято рішення про створення нової світової валюти, яка б доповнила долар США у міжнародних розрахунках і не допустила його подальшої девальвації. Ця валюта отримала назву SDR – „Спеціальні права запозичення” (Special Drawing Rights). Причому 1 SDR був прирівняний до 1 долара США. Дана валюта є валютою фідуціарного ти-

пу, тобто вона нічим не забезпечена, а функціонує тільки на основі довіри до емітента, тобто до Міжнародного валютного фонду.

Але економічна ситуація стрімко виходила з-під контролю, оскільки ослаблена американська економіка вже не могла забезпечити повноцінного функціонування валютної системи.

У 1968 році паралельно з офіційним ринком золота, де 1 трійська унція золота коштувала 35 дол., сформувався тіньовий ринок золота, на якому за трійську унцію давали 180 – 200 доларів США.

На початок 1971 р. золотий запас США скоротився до 11,1 млрд. долара і був в 6 разів менший суми доларів, які знаходилися в іноземних банках. Якби всі країни одночасно пред'явили свої накопичені долари для обміну Уряду США, то США потрібно було б визнати банкрутом.

Не випадково, 15 серпня 1971 року Президент США Р. Ніксон об'явив про те, що США відмовляються від своїх зобов'язань обмінювати власні долари на золото для Урядів та центральних банків інших країн.

Друга світова Бреттон-Вудська валютна система фактично припинила своє існування.

#### **14.1.4 Третя світова валютна система**

Після фактичного припинення існування другої світової валютної системи протягом 1971-1976 років була проведена низка міжнародних конференцій, на яких вирішувались питання створення нової світової валютної системи.

Справа у тому, що на той час у світі сформувалися три світові економічні центри: США, Європа і Японія, що потребувало перебудови і світової валютної системи.

У січні 1976 року в м. Кінгстоні (Ямайка) представники країн, які входили в МВФ, підписали валютний договір, який започаткував створення третьої світової валютної системи, яка отримала назву Ямайської валютної системи. Офіційно Ямайська валютна система була уведена в дію з 1 квітня 1978 року.

Основні положення Ямайської валютної системи.

1. Золото втратило статус світових грошей і стало звичайним товаром, тобто, відбулася демонетизація золота. Ціна на золото визначається співвідношенням попиту і пропозиції на золото на світових ринках, які сформувалися у Нью-Йорку, Чикаго, Токіо. Центральні банки усіх країн отримали право вільно купувати – продавати золото на цих ринках за існуючими цінами.

3. Основними міжнародними платіжними засобами були визнані долар США, англійський фунт стерлінгів, німецька марка, швейцарський франк, японська ена, а також нова безготівкова штучна колективна валюта SDR.

SDR була додана до долара США і призначалася для здійснення міжнародних розрахунків як платіжний засіб та як резервна валюта.

У 1979-1981 роках було випущено SDR на суму 12 млрд. доларів. Для кожної країни було відкрито спеціальні рахунки, на які було записано SDR відповідно до квоти країни у МВФ. З урахуванням раніше випущених SDR, на початок 1982 року на рахунках країн у Міжнародному валютному фонді було записано 21,3 млрд. SDR.

Отримані суми SDR країни могли обмінювати на інші резервні валюти, використовувати їх для кредитування тощо. Таким чином, запровадження SDR частково вирішило проблему підняття ліквідності світової валютної системи.

4. Курс національних валют визначався тільки на основі співвідношення попиту – пропозиції на дану валюту. У зв'язку з цим всі країни отримали право самостійно обирати режим установалення курсу своєї валюти. Більш сильні валюти: США, Японії, Німеччини, Франції, Канади, Великої Британії почали функціонувати у режимі вільно плаваючих курсів, валюти інших країн просто „прив'язувалися” до цих валют. Так, до долара США було прив'язано 40 валют, до французького франка – 13 валют.

5. Щоб уникнути необгрунтованого перерозподілу національного доходу країн і забезпечити стабільність експортно – імпорتنих операцій, всі країни взяли на себе зобов'язання не допускати значних коливань валютного курсу своїх валют.

Ямайська світова валютна система вирішила одні проблеми, зокрема, врахувала появу нових світових центрів економічного розвитку, увела в безготівковий обіг нову валюту SDR, упорядкувала валютні відносини між країнами тощо, але виявила і недоліки. Одним з них є плаваючі валютні курси, які дали змогу здійснювати на світовому ринку валютні спекуляції, які, у свою чергу, „розкрутили” процеси дестабілізації національних економік.

Прикладом можуть слугувати події 1998 року, коли через фінансові операції з долларом США та німецькою маркою, які одночасно здійснив фінансист Дж. Сорес на різних фондових біржах світу, розпочалася світова фінансова криза, яка розхитала всю світову економіку. Фінансова криза розпочалася в Мексиці і Південній Америці, потім охопила Південно-Східну Азію, далі Росію, потім, у менших обсягах, країни ЄС та Україну. Щоб не допустити економічного краху та-

кої країни, як Мексика, Міжнародний валютний фонд надав їй кредит у сумі 40 млрд. дол. США.

Незважаючи на відносно незначну інтеграцію України у світовий економічний простір, фінансова криза досить сильно вдарила по економіці України. Частково це виявилось у тому, що курс національної валюти України змінився з  $1\$ \approx 2,00$  грн до  $1\$ \approx 5,30$  грн.

Значно більших втрат зазнала економіка України від світової фінансово-економічної кризи, яка спалахнула в 2008 році через кризу ринку іпотечних облігацій у США. Так, тільки за 2009 рік ВВП України впав на 14,8%, а національна валюта знецінилась з 4,8 до 8 грн за долар США або на 65%.

Нового удару Ямайська валютна система зазнала у 2011 році, коли через стрімке зростання боргових зобов'язань США, які перевищили 14 трлн. дол., постала проблема невиконання урядом США своїх зобов'язань по державних казначейських облігаціях, у яких більшість країн світу тримають свої міжнародні (золотовалютні) запаси. Це спричинило пониження кредитного рейтингу США та виникнення чергових потрясінь на фондових біржах світу.

Це свідчить про те, що США почали втрачати свою роль основного гаранта надійності світової валютної системи. Ціни на золото на світових ринках почали стрімко зростати, досягнувши у 2013 році рівня 1700 – 1800 дол. США за трійську унцію, тобто зросли за останні 30 років майже у 10 разів.

Виникли нові центри економічного розвитку: Китай, Індія, Бразилія, Росія, Південно-Африканська Республіка, які утворили нову міжнародну організацію під назвою БРІКС і які почали вимагати перебудови світової валютної системи та запровадження нової, більш стабільної резервної світової валюти замість долара США. Тобто, сучасну світову валютну систему найближчим часом чекають суттєві перетворення.

### *Запитання для самоконтролю*

1. Дайте означення поняття „світова валютна система”. Поясніть причини її виникнення.
2. Охарактеризуйте сутність системи біметалізму. Назвіть її позитивні та негативні сторони.
3. Охарактеризуйте сутність системи золотого стандарту. Назвіть її позитивні та негативні сторони. Поясніть, чому світ врешті-решт відмовився від цієї системи.
4. Охарактеризуйте сутність Бреттон-Вудської валютної системи. Назвіть її позитивні та негативні сторони. Які причини призвели до краху цієї системи?
5. Охарактеризуйте сутність Ямайської валютної системи. Назвіть її позитивні та негативні сторони, а також охарактеризуйте її перспективи.

## 14.2 Валюта: сутність, види, значення

Будь-який суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, який виходить на зовнішні ринки і здійснює зовнішньоекономічні операції, має справу з валютою.

Валюта (currency) – це грошова одиниця, яка використовується для виміру вартості товарів і послуг.

У зовнішньоекономічній діяльності поняття „валюта” трактується ширше, а саме: валюта це грошові одиниці даної країни та іноземних держав і їх союзів, а також міжнародні розрахункові засоби (векселі, чеки тощо в різних валютах).

Існуюча в наш час класифікація валют наведена в таблиці 14.1.

Таблиця 14.1 – Класифікація та види валют

Ознаки	Види валют
1. За статусом	Національна Іноземна Міжнародна – SDR Регіональна – євро
2. За значенням	Резервна Звичайна
3. За режимом конвертованості	Вільно конвертована Частково конвертована
4. За видами валютних операцій	Валюта контракту Валюта платежу Валюта кредиту Валюта клірингу Валюта векселя тощо
5. За матеріально-уречевленою формою	Готівкова Безготівкова
6. За принципом побудови	Штучна Природна

За *статусом* валюти поділяється на національні, іноземні, міжнародні та регіональні.

Найбільший інтерес являють такі види валют, як SDR та євро, оскільки вони мають статус міжнародної та регіональної валют.

*Валюта SDR* або „Спеціальні права запозичення” (англ. Special Drawing Rights, SDR) була створена Міжнародним валютним фондом

як резервний і платіжний засіб. Має тільки безготівкову форму у вигляді записів на рахунках МВФ.

SDR не є валютою у прямому розумінні цього слова, має обмежену сферу обігу тільки всередині МВФ і використовується для регулювання сальдо або для покриття дефіциту платіжного балансу країн, проведення розрахунків за отриманими від МВФ кредитами тощо.

SDR була створена штучно у 1969 році на основі „кошика валют”, куди спочатку були покладені валюти 16 держав, які мали частку у світовому експорті продукції вище за 1%. З 1 січня 1984 року в „кошику” залишилося 5 видів валют: долар США, англійський фунт стерлінгів, німецька марка, французький франк та японська єна, а з 1999 року – 4 види валют: долар США, японська єна, англійський фунт і єку (з 2002 року євро).

Питома вага кожного із цих видів валют в „кошику” постійно уточнюється залежно від частки кожної із країн у світовому експорті.

Так, якщо у 1996 році частка долара США складала 39%, німецької марки – 21%, японської єни – 18%, французького франка – 11% та англійського фунта – 11%, то станом на 1 січня 2011 року ці частки були такими: долар США – 41,9%, євро – 37,4%, японська єна – 9,4%, англійський фунт стерлінгів – 11,3%.

Валюта SDR є валютою фідучіарного типу, тобто, нічим не забезпечена, а функціонує тільки на довірі до емітента, тобто, до МВФ.

В 1970 році 1 SDR був прирівняний до 1 долара США, який, у свою чергу, мав золотий вміст 0,888671 грама чистого золота. Оскільки SDR обертається на внутрішньому ринку МВФ, то щоденно підраховується курс цієї валюти до долара США.

Для цього:

- в 12 годин за Лондонським часом кожного дня визначається курс купівлі-продажу кожної валюти, яка входить у „кошик” у доларах США, а потім підраховують його середнє арифметичне значення;

- шляхом множення цього середнього значення на частку кожної валюти у „кошику” визначають доларовий вміст кожної валюти у „кошику”;

- підсумовуючи доларові значення всіх валют, які входять у „кошик”, визначають курс SDR у доларах США. Наприклад,

18.08.1994 р. – 1 SDR = 1,407 дол. США;

21.06.97 р. – 1 SDR = 1,393 дол. США;

13.08.2011 р. – 1 SDR = 1,5986 дол. США;

4.07.2013 р. – 1 SDR = 1,5011 дол. США.

Тобто, за останні 19 років курс SDR відносно долара США змінився дуже несуттєво. Це свідчить про переваги побудови певної ва-



люти на основі „кошика” валют, оскільки при коливанні курсів валют сам „кошик” валют залишається практично незмінним.

Євро (Euro, €) – офіційна валюта 17 з 27 держав Європейського Союзу, відомих також як Єврозона. Ще низка країн Європи (Ватикан, Монако, Сан-Марино тощо) офіційно використовують євро за угодою з Європейським центральним банком. У безготівкових розрахунках євро почала використовуватись з 1 січня 1999 року, а у готівковому вигляді була уведена в обіг з 1 січня 2002 року.

Історія євро бере початок з 13 червня 1979 року, коли в країнах Європейського Союзу в оборот була уведена власна колективна безготівкова штучна валюта, побудована за методом „корзини валют”, яка отримала назву ЕКЮ (European Currency Unit).

В „кошик” ЕКЮ були покладені валюти всіх країн, які увійшли в Єврозону. Частка кожної валюти в ЕКЮ визначалась питомою вагою країни у валовому національному продукті Європейського Союзу. У момент введення в оборот 1 ЕКЮ був прирівняний до 1 долара США. З 1999 року валюта ЕКЮ отримала статус готівкової і сучасну назву – євро.

Курс ЕКЮ визначався аналогічно курсу SDR. Після того, як в обіг була уведена готівкова валюта євро, курс її визначається на основі співвідношення попиту і пропозиції на світовому ринку. Так, станом на 4 липня 2013 року  $1\$ \approx 0,768 \text{ €}$ .

За значенням валюти бувають резервні та звичайні. *Резервні* валюти – це такі іноземні валюти, у яких центральні банки країн накопичують та зберігають резерви для міжнародних розрахунків. Основними резервними валютами є долар США, євро, швейцарський франк, японська єна тощо.

*Конвертованість* валют означає здатність певної (національної) валюти обмінюватись на іншу (іноземну). Валюти бувають вільно конвертовані та частково конвертовані.

*Вільно конвертовані* валюти – це такі валюти, які вільно і без обмежень обмінюються на інші валюти за поточними операціями, за неторговими операціями, для вивезення капіталу, для резидентів та для нерезидентів, для фізичних та юридичних осіб. Якщо всі ці умови виконуються – валюта є вільно конвертованою.

*Частково конвертовані* валюти – це такі валюти, які обмінюються на інші валюти тільки за окремими операціями або для окремих осіб. Конвертованість буде *зовнішньою*, коли свобода обміну національної валюти встановлюється тільки для нерезидентів. Конвертованість буде *внутрішньою*, коли свобода обміну національної валюти встановлюється тільки для резидентів.

Встановлення внутрішньої конвертованості – найважчий етап у процесі запровадження повної конвертованості національної валюти, оскільки це пов'язано з наданням можливості вітчизняним суб'єктам вивозити капітали за кордони своєї країни.

Кожна валюта має свій курс. *Курс валюти* – це ціна однієї валюти, виражена через ціну іншої валюти. Курс валюти може бути номінальним та реальним.

*Номінальний* валютний курс – це конкретна ціна однієї валюти, виражена через ціну іншої валюти, про що зафіксовано в офіційних документах, угодах, біржових котируваннях тощо. Номінальний валютний курс залежить від співвідношення попиту та пропозиції на дану валюту на світовому ринку.

*Реальний* валютний курс показує купівельну спроможність даної валюти. Розрахувати реальний валютний курс  $P$  можна шляхом порівняння рівня цін на встановлений набір товарів та послуг у різних країнах за формулою:

$$P = \frac{Ц_2}{Ц_1}, \quad (14.1)$$

де  $Ц_2$  – рівень цін на певний набір товарів і послуг у країні (2);

$Ц_1$  – рівень цін на такий же набір товарів і послуг у країні (1).

Наприклад, якщо у США встановлений набір товарів та послуг дорівнює 1000 доларів, а в Україні – 5000 грн., то реальний курс національної валюти повинен складати:

$$P = \frac{1000\$}{5000\text{грн.}} = 0,2 \text{ \$/грн.}$$

тобто, за 1 грн. потрібно давати 0,2 долара США або 1 долар США повинен коштувати 5 грн.

Курс валюти може бути офіційним та обмінним. *Офіційний* курс встановлюється офіційними органами країни (в Україні – Національним банком) і фіксується у відповідних документах. Обмінний курс визначає конкретну ціну обміну однієї валюти на іншу у момент обміну на даному ринку. Для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності має значення як офіційний, так і обмінний курс національної валюти.

Процес встановлення курсу національної валюти відносно іншої валюти називається котируванням валюти.

Є два основних способи котирування валют: прямий та зворотний.

*Пряме* котирування означає, що певна кількість національної валюти прирівнюється до одиниці іноземної валюти. Так, українська

гривня має пряме котирування, що записується так:  $1\$ = 8,00$  грн. Парадокс цього запису полягає у тому, що за своєю сутністю котирування української валюти є зворотним, оскільки при збільшенні курсу, наприклад, до  $1\$ = 9,00$  грн. національна валюта знецінюється.

*Зворотне* котирування означає, що одиниця національної валюти прирівнюється до певної кількості іноземної валюти. Таке котирування встановлене тільки для англійського фунта стерлінгів (та євро), що записується так:  $1\text{£} = 1,62\$$ . Парадокс цього запису полягає у тому, що за своєю сутністю котирування фунта стерлінгів є прямим, оскільки при збільшенні курсу, наприклад до  $1\text{£} = 2,00\$$ , фунт стерлінгів посилюється.

Зміна курсу національної курсу найсуттєвішим чином впливає на стан економіки країни, на доходи підприємців, на рівень споживчих цін тощо.

Так, посилення національної валюти вигідно населенню країни, оскільки ціни на імпортні товари будуть знижуватись, мешканці країни зможуть отримати більше іноземної валюти в обмін на національну тощо. Послаблення національної валюти вигідно експортерам продукції, оскільки за експортовані товари вони зможуть отримати більше коштів і збільшити свої доходи.

#### *Запитання для самоконтролю*

1. Дайте означення поняття „валюта” та назвіть основні види валют.
2. Поясніть, що являють собою валюти SDR та євро. Чим подібні та чим відрізняються ці валюти?
3. Що означає конвертованість валюти? Чим відрізняється внутрішня конвертованість валюти від зовнішньої? Якої конвертованості складніше досягти?
4. Що являють собою номінальний та реальний курс валюти? Як розрахувати реальний курс валюти?
5. Що являють собою пряме та зворотне котирування валюти? Який при цьому виникає парадокс?
6. Яке значення має зміна курсу валюти на діяльність підприємців та на населення країни?
7. Чому тільки для англійського фунту стерлінгів встановлено зворотне котирування.

### **14.3 Регулювання валютних відносин в Україні**

Кожна країна створює у себе певну систему регулювання валютних відносин, оскільки непередбачена зміна курсу національної валюти за певних умов може суттєво погіршити економічний стан країни. Нормативною базою регулювання валютних відносин є Декрет Кабінету Міністрів України „Про систему валютного регулювання і валютного контролю” від 19.02.1993 р. (з численними змінами).

*Валютне регулювання* – це діяльність держави з управління обігом національної та іноземних валют у країні, контролю за валютними операціями тощо.

Об'єктом регулювання в Україні є так звані *валютні цінності*. До валютних цінностей належать:

- національна валюта України, тобто її грошові знаки, монети, чеки, платіжні документи (в грн), цінні папери (в грн) тощо;
- іноземні валюти, тобто їх грошові знаки, монети, чеки, платіжні документи, цінні папери (в грн) тощо;
- золото та метали ірідієвоплатинової групи, за винятком ювелірних виробів лому з цих металів.

Валютне регулювання в Україні передбачає такі основні напрямки:

- а) встановлення курсу національної валюти;
- б) відкриття рахунків в іноземній валюті;
- в) організація розрахунків в іноземній валюті;
- г) порядок переміщення валютних цінностей через митний кордон України, порядок переказу іноземної валюти тощо.

*Встановлення курсу* (або режим регулювання курсу) національної валюти може здійснюватися різними способами.

*По-перше*, може бути встановлений плаваючий валютний курс, коли курс валюти встановлюється тільки на основі співвідношення попиту – пропозиції на дану валюту на світовому ринку. Таким режим зазвичай можуть встановлювати держави із сильною економікою: США, Японія, Європейський Союз тощо.

*По-друге*, курс валюти може бути встановлений центральним банком країни в межах „певного коридору” (так званий мінливий курс). При виході курсу валюти за встановлені межі центральний банк здійснює певні заходи для повернення курсу у його межі. Такий режим застосовують країни з нестабільною економікою за підтримки Міжнародного валютного фонду.

*По-третє*, може бути встановлений фіксований курс, тобто чітко визначений курс на невизначений, зазвичай, тривалий період часу. У цьому випадку центральний банк країни бере на себе зобов'язання підтримувати курс національної валюти за рахунок власних резервів.

Такий режим має як переваги (особливо для національних виробників та населення), так і недоліки (можливість зловживань на валютному ринку) і використовується країнами, що намагаються налагодити функціонування власної економіки та забезпечити стабільність у зовнішньоекономічних відносинах з іншими країнами.

*По-четверте*, курс валюти може бути „прив’язаний” до курсу інших, більш сильних або колективних валют (наприклад, до євро). Зазвичай, це роблять країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою. Так, біля 40-ка країн прив’язали курси власних валют до долара США: Гаїті, Гондурас, Ангола, Ямайка тощо.

В Україні протягом 22-х років незалежності режим встановлення курсу національної валюти змінювався залежно від економічної ситуації, що склалася в країні. В окремі періоди часу існував фіксований курс, курс в „межах валютного коридора” тощо. У 2013 році курс національної валюти України встановлюється Національним банком України з прив’язкою до долара США. В Росії курс національної валюти прив’язаний до кошика валют у складі долара США та євро (за певним співвідношенням).

*По-п’яте*, курс валюти може бути „фіксовано-плаваючим”, тобто, коли спочатку встановлюється твердий курс відносно певної базової валюти, а подальший зв’язок між курсами розраховується за спеціальними формулами (Бразилія, Чилі, Колумбія тощо).

*По-шосте*, для певних валют може бути встановлений спеціальний режим (за домовленістю між країнами). Такий режим мають Саудівська Аравія, Катар, Бахрейн, Об’єднані Арабські Емірати, Оман тощо. Наприклад, вже протягом тривалого періоду часу (більше 10-ти років) 1 долар США дорівнює 3,65 дирхама Об’єднаних Арабських Еміратів тощо.

Законодавством України регулюється також *порядок відкриття* суб’єктами зовнішньоекономічної діяльності рахунків у іноземній та національній валюті.

Так, суб’єкти зовнішньоекономічної діяльності України мають право відкривати будь-які валютні рахунки в банківських установах, розташованих як в Україні, так і на території інших держав. А суб’єкти зовнішньоекономічної діяльності інших країн мають право відкривати такі рахунки у комерційних банках, що знаходяться на території України.

Для відкриття *валютних рахунків в Україні резиденти* подають в установи комерційних банків такі ж документи, що і при відкритті рахунків у національній валюті. Основними видами рахунків є: поточні та депозитні.

Поточні рахунки в іноземній валюті відкриваються суб’єктам зовнішньоекономічної діяльності України для зберігання грошей і проведення розрахунків в безготівковій та готівковій іноземній валюті, для здійснення поточних торговельних та неторговельних операцій, для здійснення інвестицій за кордон, купівлі-продажу облігацій зов-

нішньої державної позики України, для зарахування, використання і погашення кредитів (позик, фінансової допомоги) в іноземній валюті, а також для надходження іноземних інвестицій в Україну.

*Поточними торговельними операціями за поточними рахунками в іноземній валюті є такі розрахунки:*

- між юридичними особами-резидентами і юридичними особами-нерезидентами під час здійснення торговельних операцій;
- між юридичними особами-резидентами на території України за умови наявності індивідуальної ліцензії НБУ;
- між юридичними особами-нерезидентами та юридичними особами-резидентами через юридичних осіб-резидентів (посередників) відповідно до укладених договорів.

*Поточними неторговельними операціями за поточними рахунками в іноземній валюті є такі операції:*

- перекази заробітної плати, стипендій, пенсій, аліментів, державної допомоги, матеріальної допомоги, благодійної допомоги, виплат і компенсацій, допомоги родичів;
- виплати готівкової іноземної валюти за платіжними картками;
- виплати на підставі вироків, рішень, ухвал і постанов судових, слідчих та інших правоохоронних органів;
- оплата зборів, мита та дій, пов'язаних з охороною прав на об'єкти інтелектуальної власності;
- оплата за рахунок коштів фізичних осіб участі в міжнародних конгресах, симпозиумах, семінарах, конференціях, спортивних і культурних заходах, виставках, ярмарках, а також в інших міжнародних зустрічах;
- оплата витрат, пов'язаних з відрядженням за кордон тощо.

Особливістю правового режиму використання коштів за поточними рахунками в іноземній валюті в Україні є *закріплення* переліку операцій, які можуть проводитися через ці рахунки, на відміну від поточних рахунків у національній валюті, за якими здійснюються всі види розрахунково-касових операцій відповідно до умов договору, укладеного з банком.

Депозитні валютні рахунки відкриваються банками для зберігання валюти, яка передається клієнтами в управління банками на встановлений строк (або без зазначення такого строку) під обумовлений процент і яка підлягає поверненню клієнту.

Порядок *відкриття валютних рахунків у банківських установах на території інших держав* регулюється законодавством відповідної держави. Але у разі відкриття валютного рахунку в банківській установі за межами України суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності зо-

бов'язаний повідомити про це Національний банк України не пізніше як у триденний строк. Порушення цієї вимоги тягне за собою для суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності адміністративну відповідальність.

Необхідність відкриття вітчизняними суб'єктами рахунків в іноземних банках за кордоном зумовлюється, наприклад, виконанням за кордоном будівельних робіт, наданням послуг іноземним партнерам, утриманням представництв тощо. На зазначені рахунки зараховуються кошти від виконаних робіт, наданих послуг та інші кошти, отримані від іноземних партнерів. Із цих рахунків вітчизняні суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності здійснюють необхідні виплати.

Окрім того, вітчизняні суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності вимушені відкривати рахунки в іноземних банках за кордоном через неможливість вітчизняних комерційних банків здійснювати розрахунки з іноземними клієнтами через відсутність у них кореспондентських рахунків у банках відповідних країн (або з інших поважних причин).

Відкриття валютних рахунків в комерційних банках за межами України суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, у статутному капіталі яких є будь-яка частка державного майна, здійснюється за погодженням з Фондом державного майна України.

Суб'єкти *зовнішньоекономічної діяльності інших країн* також можуть відкривати в установах банків України (за договором) поточні та депозитні (вкладні) рахунки.

Поточні рахунки відкриваються банками іноземним клієнтам на договірній основі для зберігання грошей і здійснення розрахунково-касових операцій.

До поточних рахунків також належать:

- рахунки за спеціальними режимами використання (наприклад, рахунки для ведення спільної інвестиційної діяльності за участю нерезидента-інвестора без створення юридичної особи);

- поточні рахунки типу „Н”, що відкриваються в національній валюті офіційним представництвам і представництвам юридичних осіб-нерезидентів, які не займаються підприємницькою діяльністю на території України;

- поточні рахунки типу „П”, що відкриваються в національній валюті постійним представництвам;

- карткові рахунки, що відкриваються для обліку операцій за платіжними картками;

- рахунки для формування статутного капіталу тощо.

Депозитні рахунки відкриваються банками для зберігання грошей, які передаються іноземними клієнтами в управління банками на встановлений строк (або без зазначення такого строку) під обумовлений процент і які підлягають поверненню клієнту.

Особливістю відкриття рахунків нерезидентами в установах комерційних банків України є те, що заявник повинен пред'явити копію *легалізованого дозволу* центрального банку іноземної держави на відкриття такого рахунку.

Законодавством України регулюється *організація розрахунків* в іноземній валюті. Так, резидент (якщо у нього немає валютного рахунку) спочатку повинен купити валюту в уповноваженому банку (уповноваженим є банк, який має відповідну ліцензію) на основі поданої заявки. До заявки додаються укладені зовнішньоекономічні договори (контракти), вантажні митні декларації та інші документи, визначені нормативними актами. Банк купує валюту за курсом, який склався на міжбанківському валютному ринку. Після цього протягом 5-ти днів резидент повинен дати банку вказівку на перерахування цієї валюти нерезиденту.

Якщо такої вказівки не надійшло, куплена валюта протягом наступних 5-ти днів продається на міжбанківському ринку, а її гривневий еквівалент зараховується на рахунок резидента.

За загальним правилом *дохід (виручка) резидентів в іноземній валюті* підлягає зарахуванню на їх валютні рахунки в уповноважених банках у строки, зазначені в контрактах, але не пізніше 90 календарних днів з дати митного оформлення продукції, що експортується. Перевищення зазначеного строку потребує індивідуальної ліцензії Національного банку України.

Імпортні операції резидентів, які здійснюються на умовах відстрочення поставки, в разі, коли таке відстрочення перевищує 90 календарних днів з моменту здійснення авансового платежу, потребують отримання індивідуальної ліцензії Національного банку України.

Порушення резидентами строків надходження валютної виручки тягне за собою стягнення пені за кожний день прострочення у розмірі 0,3% суми неоподержаної виручки (митної вартості недопоставленої продукції) в іноземній валюті, перерахованої у грошову одиницю України за валютним курсом Національного банку України на день виникнення заборгованості.

*Примітка.* У певні періоди часу в Україні існував порядок, коли 50% отриманої виручки резиденти повинні були через уповноважені банки реалізовувати за курсом, що склався на валютному ринку. Але наразі ця норма скасована.



Законодавством України регулюються питання переміщення валютних цінностей через митний кордон України, переказ іноземної валюти тощо, яку здійснюють суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності.

Інвестиція за кордон — це господарська операція, яка передбачає придбання вітчизняним суб'єктом основного капіталу, нематеріальних активів, корпоративних прав, цінних паперів та їх похідних в обмін на валютні цінності з метою отримання прибутку або досягнення певного соціального ефекту.

Іноземні інвестиції за кордон (вивіз капіталу) можуть здійснюватись лише за рахунок власних коштів резидентів. Здійснення іноземних інвестицій за рахунок бюджетних коштів здійснюється лише за Постановами Верховної Ради України. Для здійснення резидентами інвестицій за кордон потрібно мати індивідуальну ліцензію Національного банку. Іноземні інвестиції резидентами України повинні бути зроблені тільки в безготівковій формі.

Всі надходження від іноземних інвестицій на користь резидентів мають бути зараховані на валютні рахунки резидентів в уповноважених банках після сплати всіх податків. Якщо між Україною та даною країною є угода про уникнення подвійного оподаткування, то податковій інспекції можна пред'явити офіційні документи про сплату податків за кордоном.

Наразі будь-яка фізична особа має право ввозити в Україну та вивозити за межі України готівкову валюту в сумі, що не перевищує в еквіваленті 10000 євро без письмового декларування митному органу. Якщо сума перевищує 10000 євро, то вивозити готівку можна тільки за умови її письмового декларування. Платіжні картки та суми, що на них знаходяться, декларуванню не підлягають.

Юридична особа ввозить готівку в Україну або вивозить її за межі України через повноважного представника без обмеження суми на умовах письмового декларування відповідному митному органу в повному обсязі.

Користуватися іноземною валютою на території України заборонено. Але є винятки. Так, на території митниць, на вокзалах, в аеропортах тощо резиденти і нерезиденти можуть користуватися іноземною валютою для здійснення певних розрахунків, якщо у зазначених осіб відсутня валюта України і немає можливості здійснити обмін іноземної валюти на гривні.

Основні способи (прийми, засоби тощо) регулювання валютних відносин в Україні показані на рис. 14.1.



Рисунок 14.1 – Основні способи регулювання валютних відносин в Україні

*Дисконтна політика* передбачає зміну комерційними банками процентних ставок. Так, підвищення процентних ставок за депозитами для іноземної валюти приводить до того, що у країну буде збільшуватися надходження іноземної валюти, попит на неї падатиме, національна валюта буде посилюватися.

І навпаки, зменшення процентних ставок за депозитами для іноземної валюти приводить до того, що з країни буде „впливати” іноземна валюта, попит на неї зростатиме, національна валюта буде знецінюватися.

Якщо ж підвищити процентні ставки за депозитами для національної валюти, то ситуація буде протилежною. Підвищення процентних ставок для національної валюти знижує її вартість у майбутньому, а пониження процентних ставок сприяє подорожчання національної валюти у майбутньому.

*Девізна валютна політика або валютні інтервенції* полягають у тому, що у певні періоди часу центральний банк країни здійснює покупку або продаж іноземної валюти на валютному ринку.

Продаж іноземної валюти зменшує попит на неї на валютному ринку і сприяє посиленню національної валюти у майбутньому. Якщо цього не робити, то національна валюта буде знецінюватись. Покупка іноземної валюти посилює попит на неї на валютному ринку та сприяє ослабленню національної валюти. Якщо цього не робити, то національна валюта буде посилюватись.

*Девальвація і ревальвація* не є способами стабілізації валютного курсу, а є методом приведення офіційного курсу відповідно до ринкового.

Девальвація – це зниження вартості національної валюти. Девальвація національної валюти вигідна експортерам продукції, оскільки збільшує дохідність від експортних операцій. Ревальвація – це підвищення вартості національної валюти. Ревальвація національної валюти

ти вигідна населенню країни, оскільки знижується вартість імпортованих товарів.

Крайньою формою девальвації є валютний демпінг. *Валютний демпінг* – це встановлення курсу національної валюти нижче за її купівельну спроможність з метою забезпечення масового експорту продукції національних виробників на світові ринки.

*Валютні обмеження* – це протекціоністські заходи, які являють собою пряме адміністративне втручання держави у валютні відносини з метою захисту національної валюти та національних інтересів.

До валютних обмежень (заборон) можуть належати:

- заборони або обмеження на купівлю – продаж валюти як резидентами, так і нерезидентами;

- обмеження руху (вивезення – ввезення) капіталів;

- обмеження на здійснення поточних операцій з іноземною валютою тощо;

- запровадження валютної блокади, тобто „замороження” в банках валютних коштів іноземних суб’єктів підприємництва або держав тощо. До такої операції в середині 2013 року вдався уряд Кіпру, замороживши депозитні вклади резидентів та нерезидентів обсягом вище 100 тис. євро.

В Україні валютні обмеження встановлені переважно для випадків, які стосуються вивезення, переказування і пересилання за межі України іноземної валюти резидентами.

Окрім того, Національний банк України може встановлювати валютні нормативи, тобто обсяги середньомісячних валютних надходжень на адресу суб’єктів господарювання. Це обмежує можливість отримання суб’єктами господарської діяльності ліцензій на здійснення торгівлі та надання послуг з оплатою в іноземній валюті.

*Ліцензування валютних операцій* передбачає запровадження державою видачі ліцензій (дозволів) на здійснення тих чи інших операцій з валютою. В Україні ця функція покладається на Національний банк України, який видає генеральні та індивідуальні ліцензії на здійснення валютних операцій.

Генеральні ліцензії видаються комерційним банкам та іншим кредитно-фінансовим установам, національному оператору поштового зв’язку України на весь період дії режиму валютного регулювання.

Індивідуальні ліцензії видаються резидентам і нерезидентам на здійснення разових валютних операцій з вивезення, переказування і пересилання за межі України валютних цінностей.

Отримання індивідуальних ліцензій не потрібно у випадку:

- вивезення, переказування і пересилання за межі України фізичними особами-резидентами і нерезидентами іноземної валюти, яка була раніше ввезена ними в Україну на законних підставах;

- здійснення платежів у іноземній валюті резидентами на виконання зобов'язань у цій валюті перед нерезидентами щодо оплати продукції, послуг, робіт, прав інтелектуальної власності та інших майнових прав;

- здійснення платежів у іноземній валюті резидентами та нерезидентами у вигляді сплати процентів за отримані кредити та доходу від іноземних інвестицій;

- вивезення за межі України іноземної інвестиції в іноземній валюті, раніше здійсненої на території України, у разі припинення інвестиційної діяльності тощо.

Індивідуальні ліцензії видаються резидентам у випадках надання і одержання кредитів в іноземній валюті, здійснення інвестицій за кордон, у тому числі шляхом придбання цінних паперів (за винятком цінних паперів, отриманих фізичними особами-резидентами як дарунків або у спадщину).

Індивідуальні ліцензії видаються резидентам та нерезидентам у випадку використання іноземної валюти на території України як засобу платежу або як застави тощо.

Отримання індивідуальної ліцензії однією зі сторін валютної операції означає також дозвіл на її здійснення іншою стороною або третьою особою, яка має відношення до цієї операції, якщо інше не передбачене умовами індивідуальної ліцензії.

Національний банк України періодично проводить перереєстрацію всіх валютних ліцензій.

За порушення положень, що стосуються ліцензування валютних операцій, до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України та іноземних суб'єктів господарювання можуть бути застосовані спеціальні санкції: штрафи, запровадження індивідуального ліцензування, призупинення діяльності до моменту усунення порушень законодавства України тощо.

Зазначені спеціальні санкції застосовуються Міністерством економічного розвитку і торгівлі України за поданням відповідних державних органів. Ці санкції можуть бути застосовані до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності або іноземних суб'єктів господарювання протягом трьох років з дня виявлення порушення валютного законодавства.

Застосуванню спеціальних санкцій до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних суб'єктів господарювання може пе-

редувати офіційне попередження Міністерством економічного розвитку і торгівлі України.

Тимчасове призупинення зовнішньоекономічної діяльності діє до моменту усунення порушень валютного законодавства України або застосування практичних заходів, що гарантують виконання законів, але не більше трьох місяців з дати винесення відповідного рішення Міністерством економічного розвитку і торгівлі України. Після тимчасового призупинення зовнішньоекономічної діяльності суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності України або іноземні суб'єкти господарювання переводяться Міністерством економічного розвитку і торгівлі України на індивідуальний режим ліцензування.

Індивідуальний режим ліцензування діє до моменту усунення порушень законодавства України або застосування практичних заходів, що гарантують виконання законів та скасовується Міністерством економічного розвитку і торгівлі України.

### *Запитання для самоконтролю*

1. Валютне регулювання в Україні та його основні напрями.
2. Режими регулювання валютного кусу та їх сутність.
3. Порядок відкриття валютних рахунків в Україні.
4. Організація розрахунків в іноземній валюті в Україні.
5. Порядок переміщення валютних цінностей за межі кордону України.
6. Як здійснюється вивезення інвестицій резидентами за межі кордону України?
7. Назвіть основні способи регулювання валютних відносин в Україні та поясніть їх сутність.
8. Що являють собою генеральні та індивідуальні ліцензії на здійснення валютних операцій? Чим вони відрізняються?
9. У яких випадках для здійснення валютних операцій суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності потрібно отримати індивідуальну ліцензію від Національного банку України?
10. Поясніть відмінності між дисконтною та девізною політикою.
11. Яке значення для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності має девальвація та ревальвація національної валюти?
12. Які санкції можуть бути застосовані до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за порушення валютного законодавства?
13. Що являє собою валютний демпінг і у яких випадках він застосовується?
14. У яких випадках в Україні здійснюється ліцензування валютних операцій?

## ЛІТЕРАТУРА

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов. – М. : Междунар. отношения, 2001. – 544 с.
2. Дахно І. І. Міжнародна економіка : навчальний посібник. / І. І. Дахно, Ю. А. Бовтрук – К. : МАУП, 2002. – 216 с.
3. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства : навчальний посібник. / Дроздова Г. М. – Київ : ЦУЛ, 2002. – 172 с.
4. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16 квітня 1991.
5. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : [підручник для вузів] / І. В. Багрова, Н. І. Редіна, В. Є. Власюк, О. О. Гетьман. За ред. проф. Багрової І. В. – Дніпропетровськ : ДДФЕІ, 2002. – 585 с.
6. Кириченко О. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. – / Кириченко О., Кавас І., Ятченко А. – Київ : Вид-во „Фінансист”, 2002. – 635 с.
7. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навчальний посібник. / Кириченко О.А. – К. : Знання-Прес, 2002. – 384 с.
8. Киреев А. П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Уч. пособие для вузов. / Киреев А. П. – М. : Междунар. отношения, 1998. – 416 с.
9. Киреев А. П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. II. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. Учебное пособие для вузов. / Киреев А. П. – М. : Междунар. отношения, 1999. – 488 с.
10. Козик В. В. Міжнародні економічні відносини : [навчальний посібник] / Козик В. В., Панкова Л. А., Даниленко Н. Б. – К. : Знання-Прес, 2001. – 277 с.
11. Козловський В. О. Зовнішньоекономічна діяльність. Приктикум. Частина I. Основи зовнішньоекономічної діяльності. / Козловський В. О. – Вінниця : ВНТУ, 2008. – 197 с.
12. Козловський В. О. Зовнішньоекономічна діяльність. Практикум. Частина II. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. / Козловський В. О. – Вінниця : ВНТУ, 2009. – 224 с.
13. Козловський В. О. Зовнішньоекономічна діяльність. [Практикум. Частина III]. Глобальні закономірності розвитку сучасного ринку. / В. О. Козловський, О. Й. Лесько – Вінниця : ВНТУ, 2008. – 127 с.
14. Козловський В. О. Укладання зовнішньоекономічних договорів і контрактів : [навчальний посібник] / В. О. Козловський, О. Й. Лесько – Вінниця : ВНТУ, 2009. – 166 с.
15. Парфенцева Н. Міжнародні статистичні класифікації в Україні : Впровадження й використання. /Парфенцева Н. – К. : Основи, 2000.– 351 с.

16. Руденко Л. В. Організація міжнародних кредитно-розрахункових операцій в банках : [посібник] / Руденко Л. В.– К. : Видавничий центр „Академія”. 2002. – 376 с.

17. Рум'янцев А. П. Зовнішньоекономічна діяльність : [навчальний посібник] / А. П. Румянцева, Н. С. Рум'янцева – К. : Центр навч. літератури, 2004. – 384 с.

18. Управління зовнішньоекономічною діяльністю : [навчальний посібник] / Під заг. ред. А. І. Кредісова / Пер. з рос. Н. Кіт, К. Серажим. – К. : 1997. – 448 с.

19. Сухарський В. С. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: теорія, методологія, практика : [навчальний посібник (курс лекцій)]. / Сухарський В. С., Сухарський В. В., Охота В. І. – Тернопіль : Астон, 2005. – 464 с.

*Навчальне видання*

**Володимир Олександрович Козловський**

**Основи зовнішньоекономічної  
діяльності  
Частина II**

**Навчальний посібник**

Редактор В. Дружиніна

Коректор З. Поліщук

Оригінал-макет підготовлено автором

Підписано до друку 03.10.2017 р.  
Формат 29,7×42 ¼. Папір офсетний.

Гарнітура Times New Roman.

Ум. друк. арк. 8,22.

Наклад 50 (1-й запуск 1-20) пр. Зам. № 2017-367.

**Видавець та виготовлювач**

**Вінницький національний технічний університет,  
інформаційний редакційно-видавничий центр.**

**ВНТУ, ГНК, к. 114.**

**Хмельницьке шосе, 95, м. Вінниця, 21021.**

**Тел. (0432) 59-85-32, 59-87-38.**

**press.vntu.edu.ua; e-mail: kivc.vntu@gmail.com**

**Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
серія ДК № 3516 від 01.07.2009 р**





## **КОЗЛОВСЬКИЙ**

### **Володимир Олександрович**

Кандидат економічних наук, доцент, з 1997 року – професор Міжнародної кадрової академії.

З 1972 року постійно працює у Вінницькому національному технічному університеті. З 1982 р. по 2002 р. та з 2007 р. – завідувач кафедри економіки промисловості і організації виробництва.

Наукові інтереси: проблеми розвитку виробничого менеджменту і підприємництва. Автор більш 150 наукових праць, 7 монографій, 25 навчальних посібників, більш 40 методичних розробок.