Київський національний торговельно-економічний університет

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Підручник

За загальною редакцією доктора економічних наук, професора А. А. Мазаракі та доктора економічних наук, професора Т. М. Мельник

Київ 2019

Розповсюдження і тиражування без офіційного дозволу КНТЕУ заборонено

УДК 339.543
З-78

Автори: А.А. Мазаракі, д-р екон. наук, проф. (вступ, заг. ред.);
Т.М. Мельник, д-р екон. наук, проф. (заг. ред. розд. 1, 3, 4, 10);
О.В. Дьяченко, канд. екон. наук, доц. (розд. 2, 3, 5, 7, 11);
О.В. П'янкова, канд. екон. наук, доц. (розд. 6, 8, пп. 9.1, 9.2, 9.3, розд.12, 13);
Ю.М. Туніцька, канд. екон. наук (розд. 1, п. 9.4, розд.10)

За загальною редакцією доктора економічних наук, професора А. А. Мазаракі та доктора економічних наук, професора Т. М. Мельник

Рецензенти: О. Г. Мельник, д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності Національного університету «Львівська політехніка»;
В. М. Марченко, д-р екон. наук, проф. кафедри економіки підприємства Національного технічного університету «Київський політехнічний інститут» ім. Ігоря Сікорського;
О. М. Пєтухова, д-р екон. наук, проф. кафедри адміністрування і менеджменту Національного університету харчових технологій;
Л. М. Дешко, д-р юрид. наук, доц., завідувач кафедри міжнародного публічного права Київського національного торговельно-економічного університету;
О. М. Гончаренко, канд. юрид. наук, доц. кафедри міжнародного приватного, комерційного та цивільного права Київського національного торговельно-економічного університету

Рекомендовано до друку вченою радою Київського національного торговельно-економічного університету
(протокол № 3 від 29 листопада 2018 р.)

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : підручник / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник, О. В. Дьяченко та ін. / за заг. ред. А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019.– 652 с.
З-78
ISBN 978-966-629-980-5
DOI http://doi.org/10.31617/p.knute.2019-895

У підручнику ґрунтовно розглянуто теоретичні та практичні аспекти здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства, висвітлено особливості митно-тарифного, нетарифного і валютного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні, систематизовано питання в сфері торговельно-посередницької діяльності на зовнішньому ринку, транспортного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства, докладно висвітлено теоретико-прикладні аспекти організації виходу підприємств на зовнішні ринки, ціноутворення у зовнішньоекономічній діяльності, системи міжнародних розрахунків та банківського обслуговування, оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Для студентів, аспірантів, фахівців у сфері зовнішньоекономічної діяльності, усіх, хто цікавиться цими питаннями.

УДК 339.543

ISBN 978-966-629-980-5

© Мазаракі А. А., Мельник Т. М., Дьяченко О. В., П'янкова О. В., Туніцька Ю. М., 2019
© Київський національний торговельно-економічний університет, 2019

ЗМІСТ

ВСТУП.....8

УМОВНІ ПОЗНАЧЕННЯ.....10

Розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ 11

1.1. Сутність і класифікація зовнішньоекономічних категорій 11

1.2. Види зовнішньоекономічної діяльності.....28

1.3. Державна реєстрація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.....35

1.4. Роль зовнішньоекономічної діяльності у розвитку національної економіки.....40

Розділ 2. СИСТЕМА РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ 48

2.1. Характеристика системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності: класифікація, принципи, цілі, методи 48

2.2. Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні та їх компетенції.....56

2.3. Діяльність недержавних організацій у сфері регулювання зовнішньоекономічної діяльності.....61

2.4. Місце та роль міжнародних організацій у системі регулювання зовнішньоекономічної діяльності.....66

Розділ 3. МИТНО-ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 81
3.1. Сутність митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності 81
3.2. Поняття митного тарифу. Види і ставки мита 90
3.3. Вплив базисних умов постачання на митну оцінку товарів 113
3.4. Механізм митного оформлення товарів 147

Розділ 4. НЕТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 168
4.1. Зміст та класифікація заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності 168
4.2. Ефективність та масштаби нетарифних обмежень 186
4.3. Особливості нетарифного регулювання та дозвільної системи України 194

Розділ 5.ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНІ ПОДАТКИ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 208
5.1. Види та функції податків у сфері зовнішньоекономічної діяльності 208
5.2. Механізм нарахування та сплати податків при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності 223
5.3. Оподаткування товарів залежно від обраного митного режиму 250

Розділ 6. ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ 313
6.1. Валютна політика держави: поняття, мета, форми реалізації 313

6.2. Валютне регулювання: поняття, принципи, функції, етапи розвитку, суб'єкти, об'єкти 320
6.3. Валюта та валютні операції 324
6.4. Валютний нагляд за операціями у сфері зовнішньоекономічної діяльності 327
6.5. Відповідальність за порушення валютного законодавства 330

Розділ 7. МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 337
7.1. Сутність міжнародних розрахунків 337
7.2. Документарні форми міжнародних розрахунків 344
7.3. Недокументарні форми міжнародних розрахунків 367

Розділ 8. ФОРМИ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ 382
8.1. Передумови та мотивація виходу підприємств на зовнішні ринки 382
8.2. Класифікація форм виходу підприємства на зовнішні ринки 387
8.3. Підходи до оцінки готовності компанії щодо виходу на зовнішній ринок 397
8.4. Підходи до вибору зовнішнього ринку.....400

Розділ 9. ЦІНОУТВОРЕННЯ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....409
9.1. Фактори та етапи ціноутворення у зовнішньоекономічній діяльності підприємства.....409
9.2. Формування контрактної ціни експортної угоди.....415
9.3. Формування імпортної контрактної ціни 419
9.4. Особливості трансфертного ціноутворення 422

Розділ 10. ТОРГОВЕЛЬНО-ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ ...434
10.1. Сутність торговельного посередництва у зовнішньоекономічної діяльності.....434
10.2. Класифікація та характеристика суб'єктів посередницької діяльності у зовнішній торгівлі 438
10.3. Структура та зміст посередницьких угод 446

Розділ 11. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....459
11.1. Сутність та принципи оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....459
11.2. Фактори впливу на ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....465
11.3. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....474
11.4. Методичні підходи до оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....488
11.5. Факторний аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства 494

Розділ 12. ТРАНСПОРТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....501
12.1. Сутність та правова регламентація відносин при здійсненні міжнародних вантажних перевезень 501
12.2. Особливості перевезення вантажів основними видами транспорту.....504

12.3. Транспортно-експедиторське обслуговування зовнішньоекономічної діяльності 515

Розділ 13. РИЗИКИ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ 525
13.1. Сутність та види ризиків суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.....525
13.2. Ризики, безпосередньо пов'язані зі статтями зовнішньоторговельного контракту та його виконанням.....537
13.3. Методи управління ризиками ЗЕД.....542

ГЛОСАРІЙ 556

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ 565

ДОДАТКИ.....588

ВСТУП

Зовнішньоекономічна діяльність як чинник економічного зростання будь-якої країни на етапі постіндустріалізації світової економіки набуває все більшого значення і вимагає від підприємців, що виходять на зовнішні ринки, високопрофесійних знань, грамотності щодо законодавчо-нормативної бази, правил зовнішньої торгівлі та умінь їх практичного застосування у своїй діяльності для отримання економічних вигод для підприємства і країни. Набуття чинності торговельної частини Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом розширює можливості виходу на найбільший світовий ринок, проте, зважаючи на умови, що задекларовані в Угоді, посилює невизначеність для українських суб'єктів ЗЕД і сприяє реалізації інтересів контрагентів ЄС. Переваги від приєднання до ПВЗВТ та інтеграції до європейського ринку підприємці України можуть отримати лише за умов ефективного здійснення операцій з експорту й імпорту, належного вибору форм, методів співробітництва з контрагентами з ЄС.

Отже, підготовка підручника «Зовнішньоекономічна діяльність підприємств» є об'єктивною необхідністю.

Предметом вивчення дисципліни є сукупність господарських, економічних, правових відносин, які виникають у процесі здійснення підприємством зовнішньоекономічної діяльності.

Мета дисципліни – отримання студентами системних знань з об'єктивних закономірностей, умов, процесів і специфічних особливостей здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємством, а також набуття навичок їх практичного використання.

Результатом вивчення дисципліни має стати:

– знання процесу організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві;

– формування знань про систему регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні;

– оволодіння методиками аналізу щодо вибору найоптимальніших для підприємств форм, методів зовнішньоекономічної діяльності та умов співпраці з іноземними контрагентами;

– формування комплексного підходу до розуміння механізму митного оформлення товарів і транспортних засобів при їх переміщення через митний кордон України;

– ознайомлення з особливостями ціноутворення, системи міжнародних розрахунків та банківського обслуговування у зовнішньоекономічній діяльності підприємства;

– оволодіння практичними навичками щодо оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

За структурно-логічною схемою дисципліна «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» вивчається після таких дисциплін, як «Економічна теорія», «Мікроекономіка», «Макроекономіка», «Державне регулювання економіки», «Економіка і фінанси підприємства», «Міжнародні економічні відносини», «Світовий ринок товарів та послуг». Вивчення дисципліни дозволить майбутнім фахівцям отримати широкий комплекс знань, умінь і навичок, необхідних для ведення професійної діяльності в усіх галузях і сферах, пов’язаних із зовнішньоекономічною діяльністю.

Зміст підручника включає 13 розділів, які висвітлюють загальнотеоретичні й практичні аспекти здійснення зовнішньоекономічноїдіяльності підприємством.Упідручнику розкриваються ключові категорії та поняття зовнішньоекономічної діяльності, розглядаються організаційно-правові основи зовнішньоекономічної діяльності в Україні, принципи митно-тарифного, нетарифного та валютного регулювання, засади визначення митної вартості, специфіка нарахування митних платежів та застосування митних режимів, порядок організації митного контролю та митного оформлення, основні положення ціноутворення та транспортного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Теми завершуються контрольними запитаннями та тестовими завданнями, що надасть можливість студентам засвоїти вивчений матеріал поглиблено.

Підручник призначений для студентів економічних спеціальностей закладів вищої освіти, слухачів бізнес-шкіл і програм МВА, суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та підприємств, які мають намір виходити на зовнішні ринки.

Умовні позначення

ГС Гармонізована система опису і кодування товарів
ДФС Державна фіскальна служба
ЗЕД Зовнішньоекономічна діяльність
ЗЕЗ Зовнішньоекономічні зв'язки
ЗЕО Зовнішньоекономічна операція
ЗТО Зовнішньоторговельна операція
ЄАІС Єдина автоматизована інформаційна система митних органів
ЄС Європейський Союз
КМУ Кабінет Міністрів України
МД Митна декларація
МКУ Митний Кодекс України
НБУ Національний банк України
НТО Нетарифні обмеження зовнішньої торгівлі
ООН Організація Об'єднаних Націй
ПДВ Податок на додану вартість
ПДК Попередній документальний контроль
ПКУ Податковий Кодекс України
РНС Режим найбільшого сприяння
СОТ Світова організація торгівлі
ТНК Транснаціональна корпорація
ТПП Торгово-промислова палата
УКТЗЕД Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності

Розділ 1
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

1.1. Сутність і класифікація зовнішньоекономічних категорій
1.2. Види зовнішньоекономічної діяльності
1.3. Державна реєстрація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності
1.4. Роль зовнішньоекономічної діяльності у розвитку національної економіки

1.1. Сутність і класифікація зовнішньоекономічних категорій

Сучасна система зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) характеризується поглибленням інтеграційних процесів між державами, що сприяє розвитку єдиного регіонального економічного простору; підвищенням рівня взаємозалежності між кон'юнктурою світових та національних ринків товарів та послуг; розвитком інформаційного обміну в сфері ЗЕД, транспортних послуг, консалтингу, франчайзингу, лізингу, страхування тощо; зниженням частки сировини та матеріалів у світовій торгівлі, що свідчить про структурні зрушення в міжнародному поділі праці; посилання ролі країн щодо залучення їх до процесу глобалізації, шляхом створення сприятливих правових, економічних та політичних умов для підвищення рівня ефективності ЗЕД на всіх рівнях господарювання; збільшенням обсягів вивезення капіталу; зростанням міжнародної міграції робочої сили; зростанням обсягів зовнішньої торгівлі, що сприяє зниженню витрат виробництва; жорстким міжнародним регулюванням ЗЕД, що визначається

багатосторонністю кожної двосторонньої міжнародної економічної угоди, оскільки має відповідати положенням СОТ, виконувати вимоги близько 40 міжнародних організацій у цій галузі [1].

Сьогодні участь у ЗЕД беруть сотні тисяч підприємств, які стали основними суб'єктами сучасних міжнародних відносин. Зовнішньоекономічна діяльність – це важлива сфера господарювання, що впливає на ефективність виробництва, його технічний рівень та якість продукції. Вітчизняні підприємства здійснюють операції, пов'язані з придбанням матеріальних цінностей, отриманням послуг від іноземних постачальників, обміном досвіду, пошуком нових ринків збуту (за кордоном), використовуючи іноземну валюту.

Активізація світогосподарської взаємодії у межах світової економіки, інтенсифікує розвиток зовнішньоекономічної сфери країни, діяльності підприємств і зовнішньоекономічних зв'язків регіонів національних економік. Для характеристики зовнішньоекономічної сфери країни як комплексної системи економічних категорій виділяють чотири рівня дослідження економіки: мікрорівень (рівень підприємств), мезорівень (рівень регіонів країни), макрорівень (рівень національної економіки), мегарівень (рівень світової економіки). Усі вищезазначені зовнішньоекономічні категорії тісно пов'язані між собою (рис. 1.1).

У зовнішньоекономічній сфері на мікрорівні сформувалися такі поняття: зовнішньоекономічні зв'язки, зовнішньоекономічна діяльність, суб'єкти й об'єкти ЗЕД, види та форми ЗЕД, зовнішньоекономічна операція (ЗЕО), зовнішньоекономічна угода, зовнішньоекономічний потенціал підприємства.

Здійснення ЗЕД полягає в реалізації *зовнішньоекономічних зв'язків*, які є міжнародними господарськими та торговельно-політичними відносинами, що включають різні форми економічної взаємодії.

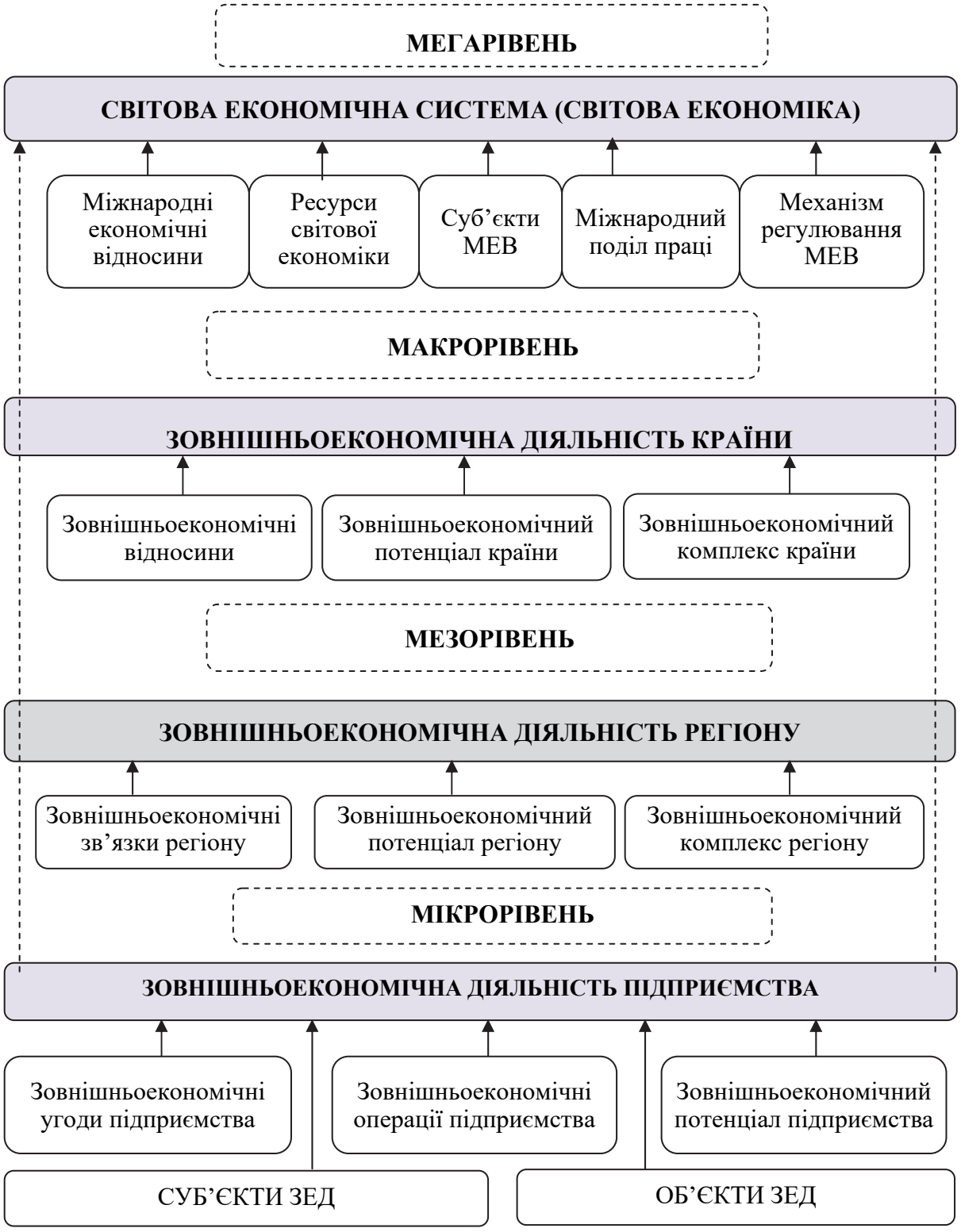


Рис. 1.1. Взаємозв'язок основних категорій зовнішньоекономічної діяльності за рівнями господарювання

Джерело: складено на підставі [2, с. 46].

Історія розвитку зовнішньоекономічних політичних зв'язків, що виникали з появою держав і розвитком цивілізації. Особливо бурхливо ЗЕЗ стали розвиватися після занепаду феодалізму. Перехід від натурального господарства до товарно-грошових відносин став поштовхом до розвитку національних ринків окремих держав і в обміні товарами, що сприяло розширенню і поглибленню міжнародних зв'язків та міжнародного обміну в економічній сфері державних відносин.

Як економічна категорія зовнішньоекономічні зв'язки – це комплексна система різних форм міжнародного співробітництва держав і їх суб'єктів в усіх галузях економіки. ЗЕЗ є системою економічних відносин, які охоплюють усі сфери економічного життя держави, перш за все, виробничу, торговельну, інвестиційну та фінансову.

Для ефективності організації зовнішньоекономічних зв'язків їх класифікують на конкретні групи за певними ознаками – це напрям товарного потоку, структура стадії, методи реалізації, структура зв'язків, територіальне охоплення, кількість суб'єктів, кількість об'єктів (табл. 1.1).

Основні *передумови* розвитку ЗЕД – це нерівність економічного розвитку різних країн; відмінності в сировинних та людських ресурсах; нерівномірність розміщення фінансових ресурсів (функціонування світового інвестиційного ринку); характер політичних відносин; розвиток інтеграційних процесів; низький рівень науково-технічного розвитку; специфіка географічного положення, природних і кліматичних умов; активна та цілеспрямована роль держави щодо залучення країни до системи глобальної світової економіки; жорстке міжнародне регулювання ЗЕД, зменшення національних обмежень щодо руху факторів виробництва і кінцевих товарів.

Таблиця 1.1

Класифікація зовнішньоекономічних зв'язків

Ознака	Вид ЗЕЗ
За напрямом товарного потоку	Експорт Імпорт Транзит
За структурою	*Зовнішньоторговельні* (щодо товарів, послуг, інтелектуальної власності); *Фінансові* (кредитування, страхування, обслуговування платежів, депозити й інші банківські операції); *Виробничі* (лізинг, франчайзинг, кооперація, спільне підприємництво); *Інвестиційні* (інвестиції в цінні папери, нерухомість, підприємництво)
За стадіями	Наукові дослідження об'єктів; виробничі зв'язки; комерційні зв'язки на стадії реалізації
За методами їх реалізації	Виконання спільних програм; створювання спільних підприємств; виконування спеціального договору
За структурою зв'язків	Міжфірмові зв'язки; міжгалузеві; горизонтальні (між однорідними підприємствами); вертикальні (кожне підприємство робить свою роботу для виконання одного цілого); змішані; міждержавні
За територіальним охопленням	Між двома та більше організаціям; у рамках регіону; міжрегіональні; світові
За кількістю суб'єктів	Двосторонні; багатосторонні
За кількістю об'єктів	Однопредметні; багатопредметні

Джерело: [2, с. 11].

Зовнішньоекономічна діяльність України, відповідно до Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність»– це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, що побудована на взаємовідносинах між ними та має місце як на території України, так і за її межами [3].

У Господарському кодексі України поняття ЗЕД підприємства декларується як господарська діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном та (або) робочою силою [4].

У науковій літературі існує різноманітні трактування сутності поняття «зовнішньоекономічна діяльність».

Багрова І.В. тлумачить це поняття як діяльність суб'єктів господарської діяльності України (частіше підприємств) та іноземних суб'єктів господарської діяльності (іноземних підприємств), яка базується на взаємовідносинах і здійснюється або на території України, або за її межами [5].

Дроздова Г.М. трактує поняття ЗЕД як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і оперативно-комерційних функцій підприємства, пов'язаних з його виходом на зовнішній ринок та участю в зовнішньоекономічних операціях [6].

Ковалевська А.В. вважає, що ЗЕД підприємства – це особлива галузь теоретичних і практичних знань, пов'язаних з організацією та технікою проведення міжнародних комерційних операцій у процесі міжнародного обміну матеріальними цінностями і послугами, що виникає лише за умов включення іннаціонального контрагента до багатоетапного циклу процесу виробництва [7].

На нашу думку, сутність зовнішньоекономічної діяльності як економічної категорії проявляється в її функціях.

Перша функція – це організація й обслуговування міжнародного обміну природними ресурсами і результатами праці в їх речовій і вартісній формах.

Друга функція – міжнародне визначення споживчої вартості продуктів міжнародного поділу праці – завершується акт товарно-грошових відносин і обмін грошей на продукт міжнародного поділу праці, і у такий спосіб споживча вартість продукту отримує міжнародне визнання.

Зміст третьої функції – організація міжнародного грошового обігу, тобто створення умов для безперервного руху грошей у процесі здійснення міжнародних розрахунків.

Структурною одиницею ЗЕД є*зовнішньоекономічна операція* – комплекс дій контрагентів різних країн з підготовки, укладання та виконання торговельної, інвестиційної чи іншої угоди економічного характеру.

Основні напрями здійснення ЗЕО – це торгівля (експортно-імпортні операції, включаючи реекспорт і реімпорт, операції зустрічної торгівлі і под.); трансферт технологій (ліцензійні та франчайзингові угоди, інжиніринг, реінжиніринг, консалтинг і тощо); інвестиції (спільні підприємства з іноземним капіталом, інвестиції в межах вільних економічних зон).

Зовнішньоекономічна угода – дії, спрямовані на встановлення, зміну або припинення правових відносин з іноземними контрагентами.

Зовнішньоекономічний потенціал підприємства – сукупність його власних та залучених ресурсів (трудових, фінансових, технологічних, інформаційних тощо), що сприяє виробництву конкурентоспроможних товарів та послуг для зовнішніх ринків.

Зовнішньоекономічна діяльність, на відміну від зовнішньоекономічних зв’язків, здійснюється на рівні виробничих структур (фірм, організацій, підприємств) самостійно обираючи номенклатуру товару для експортно-імпортної угоди та визначаючи ціни і вартості, обсяги і терміни постачання. Інакше кажучи – це сукупність певних зовнішньоекономічних функцій суб’єкта господарювання.

Об’єкт ЗЕД – це процеси обміну товарами, результатами творчої діяльності та інші види ЗЕД, відповідно до чинного законодавства країни.

Суб'єкти ЗЕД – суб'єкти господарської діяльності, що відносяться до різних форм власності, самостійно здійснюючи ЗЕО з закордонними партнерами.

Суб'єктів ЗЕД класифікують за такими критеріями: рівнями, дієздатністю, способами привласнення результатів діяльності, відповідальністю, профілем ЗЕД, характером здійснюваних зовнішньоторговельних операцій (ЗТО), організаційно-правовою формою, що визначає порядок їх утворення, приналежності капіталу і порядок розподілу доходів тощо (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Класифікація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності

Критерій класифікації	Суб'єкти ЗЕД
За рівнем господарювання	Суб'єкти **мікрорівня:** – фізичні особи – громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність згідно з законами України і постійно проживають на території України; – юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на території України (підприємства, організації та об'єднання всіх видів, включаючи акціонерні та інші види господарських товариств, асоціації, спілки, концерни, консорціуми, торговельні доми, посередницькі та консультаційні фірми, кооперативи, кредитно-фінансові установи, міжнародні об'єднання, організації та інші), у тому числі юридичні особи, майно та/або капітал яких є повністю у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності; – об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким цивільно-правовими законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;
За дієздатністю	**Фізичні особи** (підприємці, наймані працівники, туристи, тобто ті, хто безпосередньо бере участь у здійсненні певного виду діяльності. **Юридичні особи** (різні організаційно-правові форми створених та функціонуючих підприємств: організації, фірми, корпорації, асоціації тощо).
За способом привласнення результатів діяльності	**Держава** в особі не тільки державних органів регулювання, а й міждержавних та міжнародних організацій; **Власники**, тобто безпосередні засновники підприємств; **Нанайманні працівники**, які працюють за контрактами ЗЕД

Закінчення табл. 1.2

Критерій класифікації	Суб'єкти ЗЕД
За ступенем відповідальності	Суб'єкти ЗЕД диференціюються залежно від вимог законодавства, що встановлює різні рівні відповідальності для різних видів діяльності і суб'єктів.
За профілем діяльності	Облік функціонально-цільової спрямованості: виробництво експортної продукції і самостійна реалізація на зовнішньому ринку: зовнішньоторговельні операції; інші посередницькі послуги; фінансово-страхові чи транспортні операції
За роллю в ЗЕД	Виробники-експортери/імпортери (виробничі підприємства, об'єднання підприємств, спільні підприємства, виробничі кооперативи); Організації-посередники (торговельні фірми: торговельні дома, дистриб'ютори, експортні/імпортні фірми; комісійні, агентські, брокерські фірми; спеціалізовані зовнішньоекономічні об'єднання та організації); Забезпечуючі організації (банки, транспортно-експедиторські компанії, страхові компанії, склади тимчасового зберігання, митні брокери та декларанти; маркетингові фірми, аудиторські та консалтингові компанії, кредитно-довідкові бюро та інформаційні агентства); Організації, які надають сприяння (асоціації зовнішньоекономічного співробітництва, міжнародні неурядові організації, торгово-промислові палати)
За видом господарської та зовнішньоекономічної діяльності	Промислові, сільськогосподарські, агропромислові, торговельні, транспортні, страхові, транспортно-експедиторські, інжинірингові, туристські, лізингові, рекламні
За організаційно-правовою формою	**Комерційні** організації, які функціонують у формі господарських товариств і суспільств, виробничих кооперативів, державних і муніципальних підприємств, асоціацій для отримання прибутку; **Некомерційні** організації здійснюють підприємницьку діяльність лише в рамках цілей, заради яких вони створені, і функціонують у формі споживчих кооперативів, громадських і релігійних організацій і об'єднань.
За характером власності	Приватні, державні, кооперативні
За належністю капіталу та власністю	Національні, іноземні, змішані

Джерело: складено на основі [2, 3]

Суттєве значення має класифікація суб'єктів ЗЕД за профілем діяльності, оскільки вона визначає диференціацію впливу державного зовнішньоторговельного регулювання через оподатковування, митні збори і митний режим, інвестиційні пільги, а також через визначення пріоритету серед учасників ЗЕД. Така класифікація необхідна для збору зовнішньоекономічної інформації, на базі якої формується статистика зовнішньої торгівлі, а також банк даних про склад учасників, чисельність експортерів стратегічної сировини, обсяг проходження товарів через митний кордон і репатріацію валютного виторгу в уповноважені банки експортерів.

У міжнародній практиці до суб'єктів ЗЕД відносять: господарюючі фірми, об'єднання підприємств, регулюючі, законодавчі, виконавчі та контролюючі органи.

Фірма – це підприємство, яке здійснює господарську діяльність у галузі виробництва, будівництва, транспорту, сільського господарства і для отримання прибутку.

Відповідно до ст. 118 Господарського кодексу України *об'єднанням підприємств (юридичних осі*б) є господарська організація, утворена у складі двох або більше підприємств (юридичних осіб) з метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань [4].

Об'єднання підприємств утворюються підприємствами на добровільних засадах або за рішенням органів, що мають право утворювати об'єднання підприємств. В об'єднання підприємств можуть входити підприємства, утворені за законодавством інших держав, а підприємства України можуть входити в об'єднання підприємств, утворені на території інших держав. [3]

До об'єднань підприємств належать асоціація, корпорація, консорціум, концерн, холдингова компанія та інші (союзи, спілки, асоціації підприємців тощо).

Стаття 120 Господарського кодексу України передбачено наведені нижче види об'єднань:

Асоціація – об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися з централізацією однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб її учасників.

У статуті асоціації повинно бути зазначено, що вона є господарською асоціацією. Асоціація не має права втручатися у господарську діяльність підприємств – учасників асоціації. За рішенням учасників асоціація може бути уповноважена представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями [4].

Координація не вимагає централізації управління підприємствами – членами асоціації. Такі об'єднання підприємств створюються, перш за все, за галузевою, територіальною або іншими ознаками для забезпечення спільних інтересів учасників на регіональному, національному або міжнародному ринку. Головними в діяльності асоціації є функції виробничого характеру – це функції координації виробничої діяльності між членами асоціації, поглиблення між ними кооперації, науково-технічного співробітництва, здійснення спільних підприємницьких проектів тощо [10].

Корпорація – договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації [4].

Корпорація сьогодні є домінуючою формою підприємницької діяльності. Її власниками вважаються акціонери, що мають обмежену відповідальність у розмірі свого внеску в акціонерний капітал корпорації.

Види міжнародних корпорацій: багатонаціональна корпорація (міжнародна корпорація, яка об'єднує національні компанії ряду держав на виробничій і науково-технічній основі); інтернаціональна корпорація (національна монополія

з зарубіжними активами, виробнича і торговельно-збутова діяльність якої виходить за межі однієї держави); транснаціональна компанія (об'єднання в діяльності між міжнародною компанією основних характеристик багатонаціональної й інтернаціональної корпорацій); глобальна компанія (велике фінансово-виробниче недержавне, науково-технологічне, торговельно-сервісне об'єднання, що здійснює свою діяльність у масштабах всієї світової економіки).

Концерн – статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності. Учасники концерну наділяють його частиною своїх повноважень, у тому числі правом представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами й організаціями. Учасники концерну не можуть бути одночасно учасниками іншого концерну [4].

Консорціум – тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо). Консорціум використовує кошти, якими його наділяють учасники, централізовані ресурси, виділені на фінансування відповідної програми, а також кошти, що надходять з інших джерел, у порядку, визначеному його статутом. У разі досягнення мети його створення консорціум припиняє свою діяльність [4].

Розподіл обов'язків між учасниками консорціуму базується на спеціалізації за принципом найбільшої компетенції, надбання найбільшого підприємницького досвіду у розв'язуванні проблем певних сегментів програми чи проекту. Учасники консорціуму можуть бути членами кількох консорціумів одночасно [9, с. 69]. За своїми зобов'язаннями консорціум несе солідарну майнову відповідальність перед кредиторами.

Холдинг – добровільне об'єднання підприємств з метою управління іншими компаніями за допомогою володіння контрольними пакетами їх акцій. Розрізняють два види холдингу – чистий холдинг, який утворюється спеціально для виконання зазначеної вище функції, а також змішаний холдинг, який поряд з управлінням за допомогою контрольних пакетів акцій здійснює також підприємницьку діяльність у промисловості, кредитно-банківській, торговельній, транспортній та інших сферах. Функції холдингу фактично здійснює будь-яка велика компанія, яка володіє контрольними пакетами акцій інших компаній [10].

Конгломерат – статутне об'єднання підприємств, які здійснюють спільну діяльність на основі добровільної централізації функцій виробництва, науково-технічної, інвестиційної, фінансової діяльності, а також для організації комерційного обслуговування. Конгломерат подібний до вертикального концерну і утворюється із підприємств, потехнологічно взаємопов'язаних процесом виробництва. Основною відмінністю конгломерату від концерну є те, що його учасники користуються широкою економічною автономією [9].

Синдикат – організаційна форма існування різновиду картельної угоди, що передбачає реалізацію продукції учасників через створення спільного збутового органу або збутової мережі одного з учасників об'єднання. Така форма об'єднання підприємств є характерною для галузей з масовим виробництвом однорідної продукції (об'єднує однорідні підприємства, централізуючи збут і постачання продукції).

Картель – договірне об'єднання підприємств переважно однієї галузі для здійснення спільної комерційної діяльності – регулювання збуту або виготовленої продукції [8]. Це монополістичне об'єднання експортерів, які завдяки забезпеченню контролю за обсягами виробництва обмежують конкуренцію між продавцями з метою встановлення вигідних цін (ринки сировинних і сільськогосподарських товарів, що характе-

ризуються низькою еластичністю попиту за ціною і обмеженою кількістю продавців).

Кластер – це група локалізованих взаємозалежних компаній, постачальників устаткування, комплектуючих, спеціалізованих послуг, інфраструктури, науково-дослідних інститутів, вузів та інших організацій, які взаємодоповнюють і посилюють конкурентні переваги один одного [12].

Пул – форма монополістичного об'єднання, що має тимчасовий характер, де сторони домовляються про накопичення і відстрочення продажу будь-якої продукції з метою створити дефіцит і зумовити підвищення цін).

Трест – форма об'єднання, за якої всі включені в нього підприємства втрачають свою комерційну і виробничу самостійність і підпорядковуються єдиному управлінню.

Усі види об'єднань підприємств мають певні переваги та недоліки (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Переваги і недоліки видів об'єднань підприємств, що є суб'єктами ЗЕД

Переваги	Недоліки
Асоціація	
1. Збільшення фінансових можливостей 2. Самостійність учасників 3. Можливість одночасно бути членом кількох асоціацій 4. Відстоювання галузевих або регіональних інтересів 5. Поглиблення науково-технічного співробітництва між учасниками 6. Простота ліквідації	1. Нетривалий період діяльності асоціації 2. «М'яка» форма централізації 3. Потенційні можливості для монополізації певного ринку 4. Асоціація реалізує тільки одну виробничо-господарську функцію
Корпорація	
1. Значні фінансові можливості 2. Обмежена відповідальність 3. Переваги великих розмірів корпорації 4. Дуже тривалий період функціонування 5. Необмежені можливості для перспективного розвитку	1. Подвійне оподаткування 2. Розбіжності між функціями власності та контролю 3. Потенційні можливості для зловживань 4. Труднощі з ліквідацією

Продовження табл. 1.3

Переваги	Недоліки
Концерн	
1. Реалізація значних фінансових проектів 2. Переміщення капіталу з менш перспективних галузей у більш перспективні 3. Тривалий період функціонування	1. Учасники не мають права вступати до інших об'єднань 2. Предмет і мету діяльності визначають власники 3. Фінансова залежність від одного або групи учасників об'єднання 4. Обмежене право виходу із концернів
Консорціум	
1. Реалізація значних фінансових проектів 2. Мобілізація розрізнених інвестиційних ресурсів, їх акумуляція та трансформація у продуктивний капітал 3. Солідарна майнова відповідальність 4. Учасники можуть бути членами кількох консорціумів	1. Тимчасове об'єднання 2. Проблеми з розподілом обов'язків та ризиків 3. Обмежене коло цілей та інтересів 4. Фінансова залежність учасників
Конгломерат	
1. Реалізація значних фінансових проектів 2. Мобілізація розрізнених інвестиційних ресурсів, їх акумуляція та трансформація у продуктивний капітал 3. Солідарна майнова відповідальність 4. Учасники можуть бути членами кількох консорціумів 5. Учасники користуються широкою економічною автономією	1. Тимчасове об'єднання 2. Проблеми з розподілом обов'язків та ризиків 3. Обмежене коло цілей та інтересів
Холдинг	
1. Реалізація значних фінансових проектів 2. Обов'язок холдингової компанії компенсувати завдані дочірньому підприємству збитки 3. Субсидіарну відповідальність перед кредиторами 4. Учасники мають досить широку економічну незалежність	1. Управління здійснюється керуючою компанією 2. Розбіжності між функціями власності та контролю 3. Потенційні можливості для зловживань з боку керуючої компанії
Синдикат	
1. Використання готових мереж збуту 2. Юридична й виробнича свобода 3. Учасники мають широку економічну незалежність	1. Відсутність комерційної збутової самостійності 2. Розбіжності між функціями власності та контролю 3. Тільки для підприємств з однорідною продукцією

Закінчення табл. 1.3

Переваги	Недоліки
Картель	
1. Фінансова й виробнича незалежність учасників 2. Акумулювання ресурсів	1. Діє в рамках однієї галузі 2. Ускладнює функціонування ринкових механізмів
Кластер	
1. Реалізація значних фінансових проектів 2. Мобілізація розрізнених інвестиційних ресурсів, їх акумуляція та трансформація у продуктивний капітал 3. Взаємодія бізнесових, наукових структур та органів влади 4. Значний синергетичний ефект 5. Учасники користуються своєю незалежністю і гнучкістю 6. Головна мета – сприяння економічному розвитку регіону 7. Інноваційна спрямованість 8. Кластер дає роботу безлічі дрібних фірм 9. Зібрані елітні підприємства країни 10. Більш повне використання інфраструктурного потенціалу регіону 11. Тривале об'єднання	1. Складність відбору майбутніх членів кластера 2. Дуже велика кількість учасників 3. Ресурсоємність

Джерело: [12].

Слід наголосити, що ефективно організовані форми об'єднань сприяють підвищенню використання матеріальних фінансових та усіх інших ресурсів, а відтак, й економічному зростанню держав.

Зовнішньоекономічна діяльність регіону – це діяльність економічних агентів (суб'єктів) регіону, а також місцевих органів виконавчої влади в галузі зовнішньоекономічних відносин, основними видами якої є: міжнародна торгівля товарами та послугами, міжнародні коопераційні зв'язки у галузі виробництва, рух капіталів та іноземних інвестицій, міжнародна міграція робочої сили, обмін у галузі науки та техніки, валютно-фінансові та кредитні відносини [1].

Зовнішньоекономічний комплекс регіону – сукупність підприємств різних галузей та підгалузей регіональної економіки, які здійснюють ЗЕД у різних формах, органи державної регіональної влади, що регулюють та координують ЗЕД, суспільні об'єднання та організації, що сприяють її розвитку.

На макроекономічному рівні доцільно використовувати категорії: зовнішньоекономічні відносини, зовнішньоекономічний потенціал країни, зовнішньоекономічний комплекс країни.

Зовнішньоекономічні відносини – система економічних відносин однієї країни з іншими, яка включає зовнішню торгівлю, зовнішнє кредитування, залучення зовнішніх інвестицій та спрямування їх за кордон, участь у міжнародній кооперації виробництва, кооперативному співробітництві тощо.

Зовнішньоекономічний потенціал країни – це сукупність ресурсів, що знаходяться в її розпорядженні національного та іноземного походження, які забезпечують її зовнішньоекономічні відносини.

Матеріальною основою ЗЕД є *зовнішньоекономічний комплекс (ЗЕК)* країни – сукупність галузей, підгалузей, об'єднань, підприємств, фірм, кооперативів, організацій, які виробляють і реалізують експортну продукцію, а також закуповують і переробляють імпортні товари і здійснюють інші форми ЗЕД, а також державні і громадські структури, що регулюють і сприяють здійсненню ЗЕД.

Ланки ЗЕК:

– державні органи, що займаються питаннями ЗЕД;

– господарські комплекси, галузі, підгалузі, підприємства, що виробляють експортну продукцію і споживають імпорт;

– господарюючі суб'єкти, що здійснюють експортно-імпортні операції;

– організації, що сприяють ЗЕД (інфраструктура ЗЕД): інформаційно-консультаційні структури, кредитно-банківська система, страхові фірми, товарні ринки, оптово-посеред-

ницькі фірми, транспортно-експедиційні служби; закордонні установи, що займаються торгово-економічними питаннями.

На мегарівні виділяють такі категорії, як: міжнародні економічні відносини, ресурси світової економіки, міжнародний поділ праці.

Міжнародні економічні відносини – це система економічних відносин між національними господарствами окремих країн у межах світової економіки у формі міжнародної торгівлі товарами та послугами, валютно-фінансових та кредитних відносин, трудової міграції, виробничого і науково-технічного співробітництва.

Ресурси світової економіки – сукупність природних, трудових, капітальних, підприємницьких, наукових ресурсів усіх країн світу.

Міжнародний поділ праці – спосіб організації світового господарства, за якого підприємства різних країн спеціалізуються на виробництві певних товарів та послуг, а потім обмінюються ними.

1.2. Види зовнішньоекономічної діяльності

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

На рис. 1.2 наведено види ЗЕД відповідно до чинного законодавства України.

1. Експорт / імпорт товарів, капіталів та робочої сили.

Експорт товарів – це їх продаж українськими суб'єктами ЗЕД іноземним суб'єктам (у т. ч. з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів (продаж іноземним суб'єктам господарської діяльності та вивезення за межі України товарів, що були раніше імпортовані на територію України).

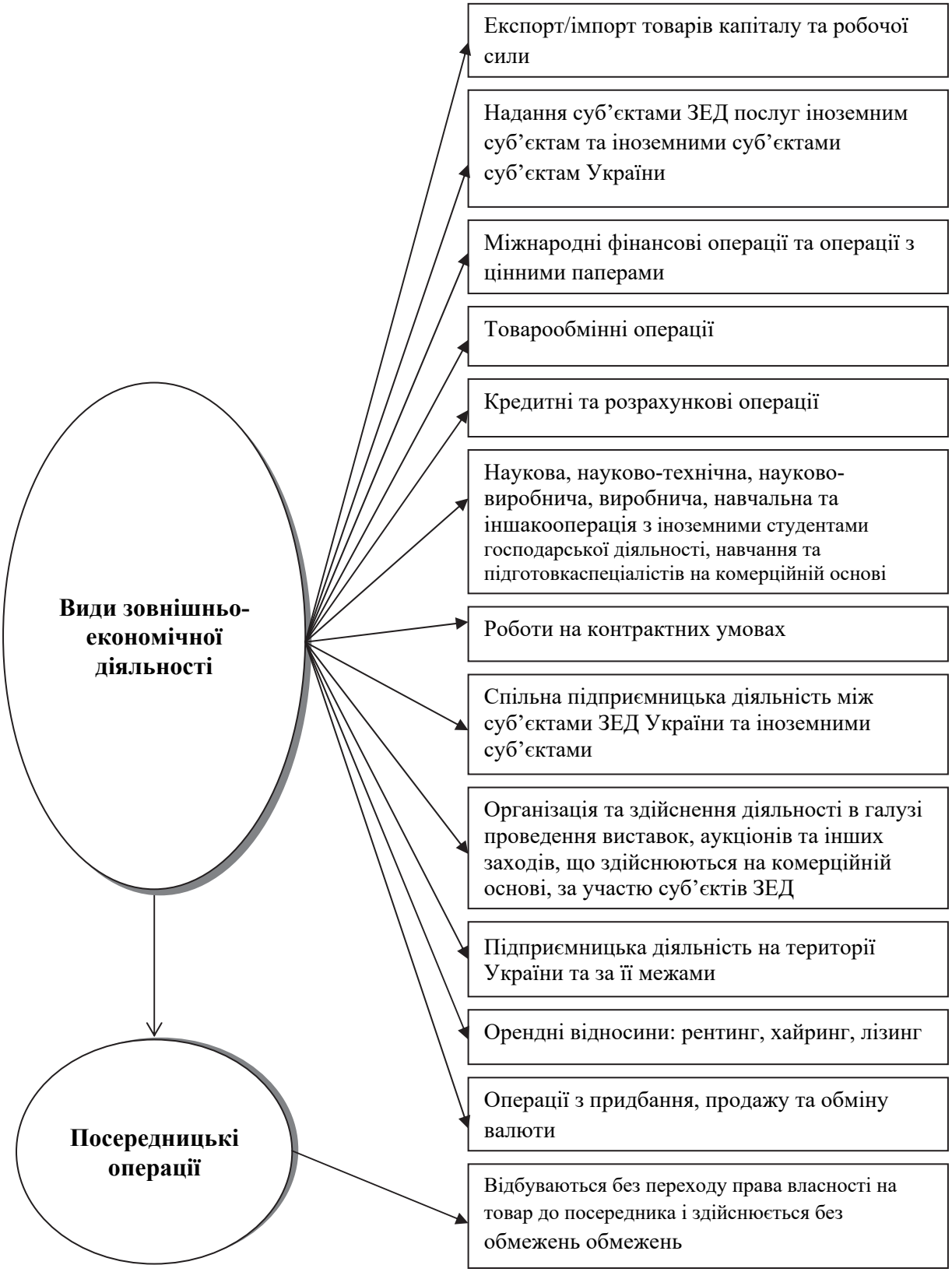


Рис. 1.2. Види зовнішньоекономічної діяльності

Джерело: складено на основі [3]

Імпорт товарів – купівля (у т. ч. з оплатою в негрошовій формі) українськими суб'єктами ЗЕД в іноземних суб'єктів товарів з ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами

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

Експорт (імпорт) робочої сили – переміщення населення відносно певної території складається з еміграційних та імміграційних коштів. Еміграція – вибуття за кордон, імміграція – прибуття з-за кордону.

2. *Надання суб'єктами ЗЕД послуг іноземним суб'єктам та іноземними суб'єктами суб'єктам України* – це виробничі, транспортно-експедиційні, страхові, консультаційні, маркетингові, експортні, посередницькі, брокерські, агентські, консигнаційні, управлінські, облікові, аудиторські, юридичні, туристичні та інші, що прямо і виключно не заборонені законами України послуги іноземним суб'єктам господарської діяльності.

3. *Наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі.*

Міжнародна виробнича кооперація що ґрунтується на міжнародному поділі праці, спеціалізації окремих фірм на виробництві певних продуктів або частин продукції з кооперацією виробників для спільного випуску кінцевої продукції. Особливості цього виду ЗЕД – це регулярність, довготривалість, стабільність виробничих зв'язків, закріплених у відповідних договорах. Міжнародна виробнича кооперація класифікується за різними ознаками: видами, стадіями, терито-

ріальним охопленням, кількістю партнерів, кількістю об'єктів, характеру продукції і под.

Основними методами міжнародної кооперації є: реалізація спільних узгоджених програм, що здійснюється в двох формах: підрядному кооперуванні і спільному виробництві; договірна спеціалізація, за якої за взаємним погодженням відбувається розмежування виробничих програм партнерів; створення спільних виробничих підприємств або інтегрована кооперація, за якої на основі єдиної організаційної форми об'єднується капітал кількох учасників для досягнення окремих, спільно узгоджених цілей.

4. *Спільна підприємницька діяльність між суб'єктами ЗЕД України та іноземними суб'єктами господарської діяльності*, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій і спільне володіння майном як на території України, так і за її межами, розподіл результатів та ризиків.

5. *Підприємницька діяльність на території України та за її межами* пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності й аналогічна діяльність суб'єктів ЗЕД за межами України.

Патент на винахід – офіційний документ, який видається компетентним урядовим органом винахіднику та засвідчує його монопольне право на володіння, використання та розпорядження винаходом на визначеній території протягом встановленого часу (15–20 років).

Ноу-хау – розроблені оригінальні пристосування (корисні моделі), технічний досвід та секрети виробництва, які включають відомості технологічного, економічного, адміністративного, фінансового характеру, які не мають суттєвої новизни, але мають комерційну цінність і їх використання забезпечує певні переваги. Ноу-хау не мають правового захисту. Ноу-хау може включати способи та навички у проектуванні, будівництві, монтажі, методи лікування та управління тощо. Споживчі властивості ноу-хау полягають у корисності та конфіденційності інформації, яку вони містять.

Ліцензія – оформлений письмовим договором дозвіл, який видається власником винаходу (ліцензіаром), захищеного чи незахищеного патентом, зацікавленій особі (ліцензіату) на промислове та комерційне використання винаходу протягом обумовленого строку за певну винагороду.

6. *Організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі*, за участю суб'єктів ЗЕД; організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібної торгівлі на території України за іноземну валюту у передбачених законами України випадках.

Виставка – це публічний показ певних предметів і місце їх огляду, основна мета якого полягає в ознайомленні публіки із засобами, які має людство для задоволення своїх потреб.

Ярмарок – це міжнародна економічна виставка зразків, яка незалежно від її назви відповідно до традицій країни, на території якої вона проводиться, є крупним ринком товарів широкого вжитку та/або обладнання, діє протягом обмеженого періоду часу в одному й тому самому місті; на такій виставці експонентам дозволяється представляти зразки своєї продукції для укладання торговельних угод у національному та міжнародному масштабах.

Відмінності між виставками та ярмарками: головна мета ярмарку – це укладання прямих торговельних угод за зразками продукції, а виставки – поширення інформації для стимулювання продажів за зразками. Звичайною практикою міжнародних виставок є здійснення продажів кінцевим споживачам, а ярмарків – здійснення продажів тільки проміжним ланкам (промисловість, оптова та роздрібна мережа).

7. *Товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі* між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності. Це один з видів експортно-імпортних операцій, оформлених бартерним договором або договором змішаною формою оплати, яким часткова оплата експортних (імпортних)

поставок передбачена в натуральній формі, між суб'єктом ЗЕД України та іноземним суб'єктом господарської діяльності, що передбачає збалансований за вартістю обмін товарами, роботами, послугами у будь-якому поєднанні, не опосередкований рухом коштів у готівковій або безготівковій формі [13].

8. *Орендні,* в тому числі лізингові, операції між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності.

Економічна сутність лізингу полягає в передачі лізингодавцем лізингоодержувачу матеріальних цінностей в тимчасове користування з виплатою вартості послуг лізингоодержувача у відсотках за кредит. Після закінчення терміну лізингу і виплати усієї суми орендної плати об'єкт лізингу залишається у власності лізингодавця (якщо договором не передбачено його придбання).

Особливості лізингу: здача об'єкта лізингу в оренду, як правило, здійснюється фінансовими закладами (лізинговими компаніями); тривалість лізингу відповідає терміну амортизації (3–7 років). В лізинговій операції беруть участь, як правило, три суб'єкти: орендодавець – лізинговий посередник, спеціалізована фірма; орендар – користувач чи споживач об'єкта оренди у вигляді промислового чи торгового підприємства; продавець, постачальник – фірма виробничого чи торгового профілю з випуску або доставки обладнання відповідно до заявки орендаря.

Лізинг є міжнародним, коли всі три учасники операції знаходяться в різних країнах. У межах міжнародного лізингу виділяють прямий лізинг, тобто орендну угоду між юридичними особами різних країн, який, своєю чергою, поділяється на експортний та імпортний; непрямий іноземний лізинг, в якому орендар і орендодавець є юридичними особами однієї країни, але капітал останнього частково належить іноземним фірмам, чи якщо орендодавцем виступає дочірня компанія іноземної ТНК. Протягом останніх кількох років багато західних економістів до міжнародного лізингу зараховують тільки прямий, а операції з непрямого лізингу належать до угод всередині країни [14].

9. *Міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України.*

Це операції з приводу залучення депозитів, надання кредитів, проведення страхування, надання фінансових гарантій, торгівлі валютними цінностями, випуск і розміщення цінних паперів, виконання грошових переказів та інші операції, здійснювані між суб'єктами різних країн.

10. *Кредитні та розрахункові операції між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності*; створення суб'єктами ЗЕД банківських, кредитних та страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених законами України.

11. *Операції з придбання, продажу й обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку.*

Ознаки валютної операції – перехід права власності на валютні цінності та (або) права вимоги і пов'язаних з цим зобов'язань, предметом яких є валютні цінності, між резидентами, нерезидентами, а також резидентами і нерезидентами, крім операцій, що здійснюються між резидентами, якщо такими валютними цінностями є національна валюта; торгівля валютними цінностями; транскордонний переказ валютних цінностей та їх транскордонне переміщення.

12. *Роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності* як на території України, так і за її межами; роботи іноземних фізичних осіб на контрактній оплатній основі з суб'єктами ЗЕД як на території України, так і за її межами та інші види ЗЕД, не заборонені прямо і у виключній формі законами України.

13. *Інші види ЗЕД, не заборонені прямо і у виключній формі законами України.*

Проте є види діяльності, які в Україні забороняються:

– експорт з території України предметів, які становлять національне, історичне, археологічне або культурне надбання українського народу, що визначається згідно із законами України;

– імпорт або транзит будь-яких товарів, про які заздалегідь відомо, що вони можуть завдати шкоди суспільній моралі, здоров'ю чи становити загрозу життю населення, тваринному світу та рослинам, або призвести до заподіяння шкоди навколишньому природному середовищу, якщо стосовно транзитних товарів не вжито необхідних заходів для запобігання такої шкоди;

– імпорт продукції та послуг, що містять пропаганду ідей війни, расизму та расової дискримінації, геноциду тощо, які суперечать відповідним нормам Конституції України;

– експорт природних ресурсів, які вичерпуються, якщо обмеження також застосовуються до внутрішнього споживання або виробництва;

– експорт та імпорт товарів, які здійснюються з порушенням прав інтелектуальної власності;

– експорт з території України товарів у межах виконання рішень Ради Безпеки ООН про застосування обмежень або ембарго на поставки товарів у відповідну державу.

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

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

1.3. Державна реєстрація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності

Відповідно до законодавства України для того, щоб вступити в господарські відносини ЗЕД як правочинні, суб'єкти мають пройти реєстрацію у місцевих органах законодавчої влади. Зареєстрованому суб'єкту надається ідентифікаційний код, і він включається до державного реєстру України. На рис. 1.3 наведено алгоритм державної реєстрації суб'єкта ЗЕД.

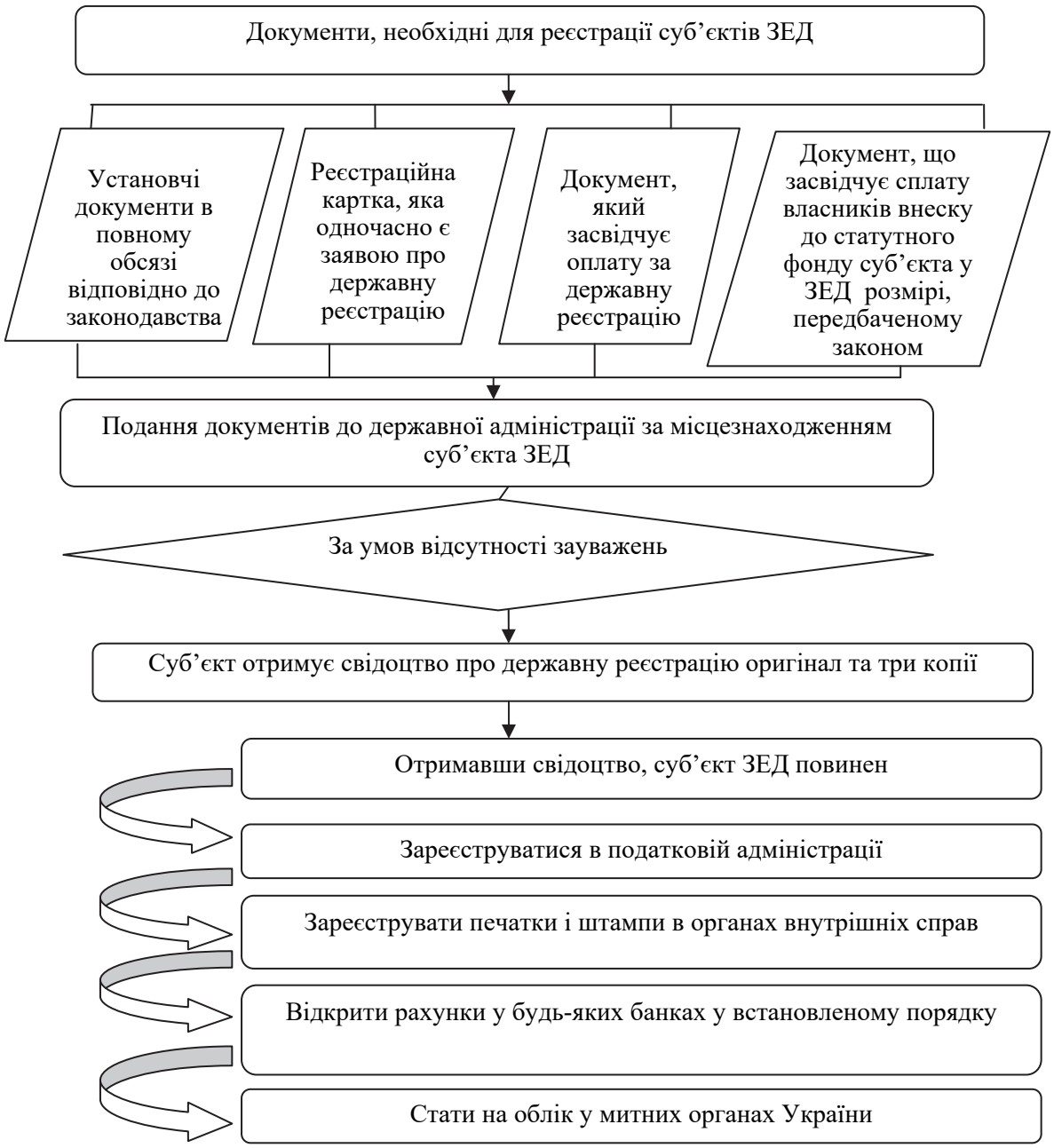


Рис. 1.3. Алгоритм державної реєстрації суб'єкта ЗЕД

Джерело: складено автором

За державну реєстрацію справляється адміністративний збір. Адміністративний збір не справляється за державну реєстрацію змін до відомостей про юридичну особу, фізичну

особу – підприємця та громадське формування, що не має статусу юридичної особи, у тому числі змін до установчих документів, пов'язаних з приведенням їх у відповідність до законів. У разі відмови в державній реєстрації адміністративний збір не повертається.

Відповідно до статті 58 Господарського кодексу України суб'єкт ЗЕД, має право використовувати у своїй діяльності ***печатки***, але це не є обов'язковим. Відбиток печатки не може бути обов'язковим реквізитом будь-якого документа, що подається суб'єктом ЗЕД до органу державної влади або органу місцевого самоврядування. Копія документа, що подається суб'єктом господарювання до органу державної влади або органу місцевого самоврядування, вважається засвідченою у встановленому порядку, якщо на такій копії проставлено підпис уповноваженої особи такого суб'єкта господарювання або особистий підпис фізичної особи-підприємця. Орган державної влади або орган місцевого самоврядування не вправі вимагати нотаріального засвідчення вірності копії документа у разі, якщо така вимога не встановлена законом.

Наявність або відсутність відбитка печатки суб'єкта господарювання на документі не створює юридичних наслідків. Виготовлення, продаж та/або придбання печаток здійснюється без одержання будь-яких документів дозвільного характеру.

Відповідно до статті 455 Митного кодексу України (МКУ) та Положення про Міністерство фінансів України затверджено порядок взяття на облік осіб, які здійснюють операції з товарами [16].

Взяття на облік осіб, які здійснюють операції з товарами, проводиться одноразово у відповідному підрозділі будь-якої митниці.

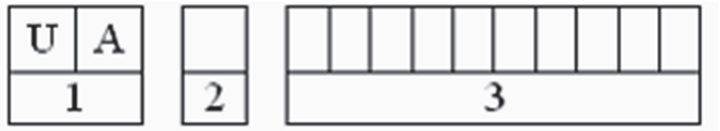
Суб'єкти ЗЕД на митниці подають заяву за формою №1-ЗЕД (дод. А) в паперовому вигляді безпосередньо до відповідного підрозділу митниці або в електронному вигляді на адресу порталу ДФС. Заява має заповнюватися відповідно до вимог.Відомості, зазначені в заяві, повинні відповідати даним ДРФО та/або Єдиного банку даних юридичних осіб. За умов недотримання вимог до оформлення заяви відповідний підрозділ митниці або ДФС повертає заяву на доопрацювання без включення даних про особу до Реєстру.

У разі відсутності підстав для повернення заяви на доопрацювання або відмови в реєстрації особи відповідний підрозділ митниці в день отримання заяви вносить до Реєстру дані про особу із заяви, а також дані, отримані у взаємодії з Єдиним банком даних юридичних осіб та/або ДРФО. Дані про особу, яка подала заяву засобами електронного зв'язку, вносяться до Реєстру автоматично.

Взяття на облік осіб, які здійснюють операції з товарами, здійснюється не пізніше наступного робочого дня після отримання заяви через присвоєння таким особам облікового номера. Дата формування облікового номера є датою взяття на облік.

Відповідний підрозділ митниці або ДФС не пізніше наступного робочого дня після її отримання інформує особу про взяття особи на облік та повідомляє її обліковий номер.

Обліковий номер формується автоматизовано за такою структурою:



Зміст елементів структури наведено на рис.1.4

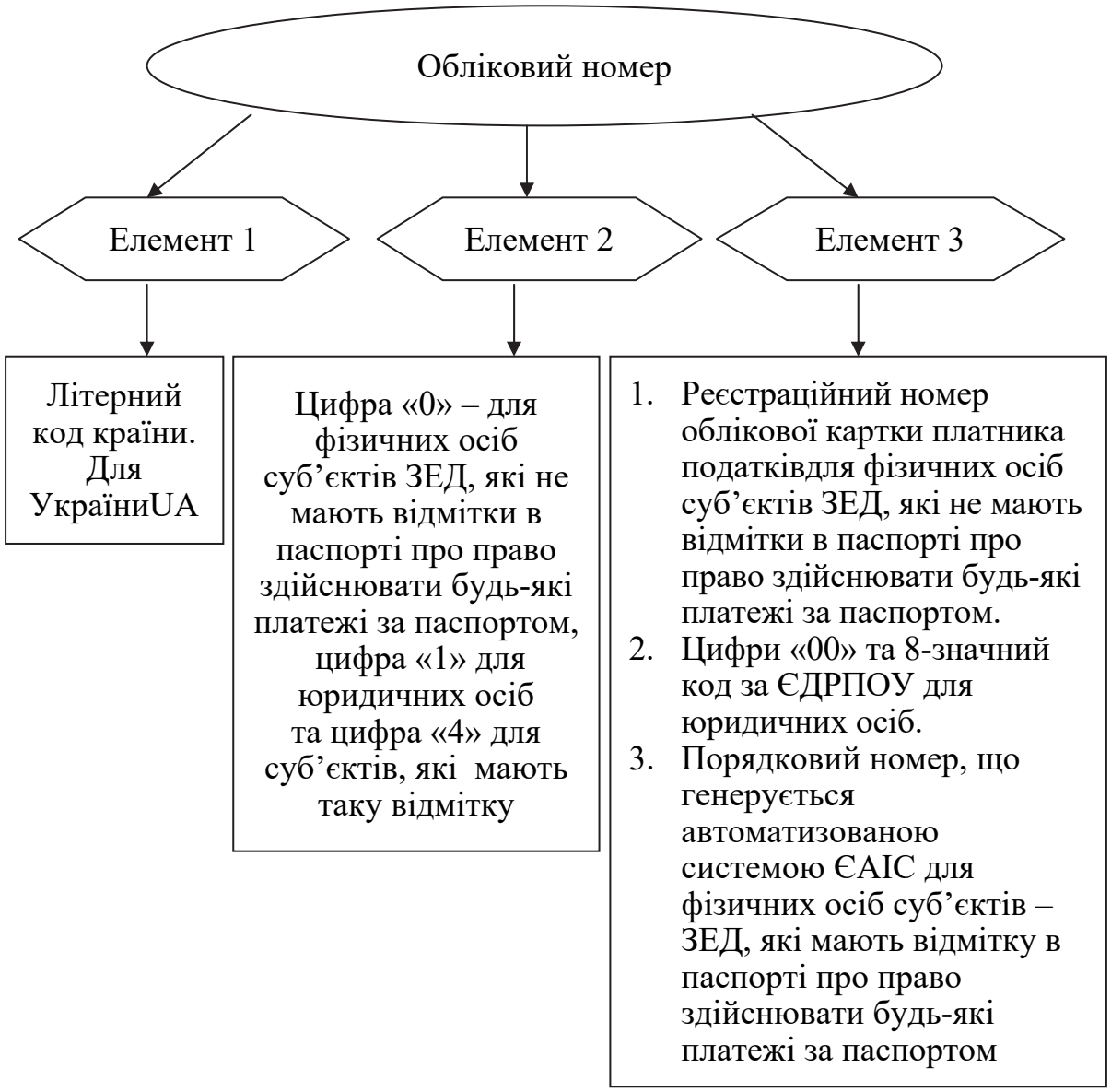


Рис. 1.4. Структура облікового номера

Джерело: складено автором

Обліковий номер особи є дійсним на всій митній території України. Такий самий обліковий або анульований номер не може бути присвоєно іншій особі.

Кабінет Міністрів України може встановлювати перелік товарів (робіт, послуг), експорт та імпорт яких здійснюються суб'єктами ЗЕД лише за наявності ліцензії (дод. Б). Порядок ліцензування експортно-імпортних операцій та види ліцензій визначаються на законодавчому рівні.

1.4. Роль зовнішньоекономічної діяльності у розвитку національної економіки

ЗЕД відіграє значну роль у розвитку економіки будь-якої країни, впливаючи на темпи і якість її зростання. На думку науковців, яку поділяємо і ми, основні моделі ЗЕД, що включають усі види і чинять вплив на розвиток національної економіки, – це зовнішньоторговельна та виробничо-інвестиційна [1].

Зовнішньоторговельна модель ЗЕД – це підприємницька діяльність у сфері обміну товарами, послугами, роботами, інформацією, результатами інтелектуальної діяльності та ін. Будь-яку зовнішньоторговельну діяльність супроводжують валютні і фінансово-кредитні операції.

Виробничо-інвестиційна модель ЗЕД – це здійснення операцій з розміщення грошових коштів резидентів держав у закордонні фінансові, матеріальні та нематеріальні активи для отримання підприємницького прибутку. Ця діяльність пов'язана з виробничим співробітництвом і міжнародною науково-технічною співпрацею, оскільки прямі іноземні інвестиції передбачають створення виробничих комплексів країн, а також обмін виробничим досвідом.

Саме в процесі ЗЕД вирішуються важливі економічні проблеми: забезпечення недостатніми ресурсами, новітнім обладнанням та технологіями.

Вихід на зовнішні ринки спонукає виробників до підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності продукції (послуг). Пріоритети розвитку міжнародного ринку впливають на зміни структури національних економік. ЗЕД чинить прямий вплив на такі індикатори економічного і соціального розвитку національної економіки, як: економічне зростання, виробництво, фінанси, стан ринку праці. а на такі, як: наукові дослідження й інновації, рівень життя населення, інфраструктура, екологія – побічний.

Характерні ознаки індикатора «**економічнезростання**» – це ВНП (ВВП) на душу населення, фактичне кінцеве спо-

живання домашніх господарств на душу населення, вартість основних фондів, валове нагромадження основного капіталу, ступінь зношення основних фондів.

Показник **«виробництво»** охоплює такі основні елементи, як кількість підприємств – суб'єктів ЗЕД, що пройшли державну реєстрацію, оборот підприємств, кількість підприємств з участю іноземного капіталу, індекс промислового виробництва. Ефективна ЗЕД сприяє зростанню промислового виробництва, переозброєнню виробничих потужностей.

Індикатор **«фінанси»** – доходи і витрати бюджету, депозити юридичних і фізичних осіб, залучені кредитними організаціями, заборгованість по кредитах (у гривнях і в іноземній валюті) та чистий фінансовий результат підприємств-суб'єктів ЗЕД. Ефективна ЗЕД покращує фінансовий стан країни завдяки податковим надходженням до бюджету, таких як ПДВ, митні платежі, податок на прибуток та ін. Експорт сприяє зростанню ВВП, відшкодуванню ПДВ, зростанню податків від прибутку підприємств. Імпорт – зростанню / зниженню податкових надходжень. Інвестиції сприяють зростанню ВВП та доходів бюджету,що позитивно впливає на розвиток економіки країни в цілому.

Зовнішньоекономічна діяльність прямо впливає і на такий показник, як «**стан ринку праці**».

Відповідно до положень економічних теорій, зв'язок між ЗЕД і зайнятістю ґрунтується на розмірі сукупного попиту, елементом якого є чистий експорт. Зростання обсягів чистого експорту зумовлює потребу в додатковій робочій силі для вироблення товарів і послуг для закордонних споживачів. Отже, активізація ЗЕД підприємств відіграє важливу роль, підвищуючи продуктивну зайнятість населення. Як справедливо зазначив Маршавін Ю.М.: «Експорт товарів і послуг доповнює внутрішній попит на вітчизняні товари: в кризовій ситуації хоча б частково компенсує його скорочення, а під час економічного піднесення надає динамізму неінфляційному зростанню виробництва та зайнятості» [18, с. 147].

Елементи показника «**наукові дослідження й інновації»** – це кількість науково-дослідницьких організацій, чисельність зайнятих науковими розробками, внутрішні витрати на дослідження.Збільшення частки наукоємних високотехнічних товарів у загальній структурі експорту є вагомим чинником економічного зростання країни. Поглиблення міжнародного поділу праці сприяє зростанню зовнішньоекономічних інноваційних ресурсів, пов'язаних з міжнародним трансфертом технологій. Міжнародний технологічний обмін може певною мірою компенсувати нестачу коштів для фінансування наукових досліджень та зростанню інноваційного потенціалу країни та її конкурентоспроможності у світовій системі координат [1]. Крім того, ЗЕД стимулює формування зв'язків між інноваційними системами різних країн. Інноваційна система країни іноземного інвестора стає джерелом для початку розвитку інноваційних відносин у країні залучення іноземних інвестицій. Раціональне впровадження інноваційно-інвестиційного проєкту в країні-реципієнті підвищує ефективність національної інноваційної системи.

Основні елементи індикатора «**рівень життя населення**» – це середньодушові грошові доходи населення, мінімальна заробітна плата, кількість населення з грошовими доходами нижче прожиткового мінімуму, споживчі витрати на душу населення. Іноземні інвестиції пришвидшують перебудову економіки, сприяють оновленню основного капіталу, набуттю конкурентних переваг, що покращує добробут населення, збільшуючи витрати на душу населення. «**Інфраструктура»** відіграє ключову роль у реалізації стратегії модернізації економіки країни. Належно розвинена інфраструктура сприяє формуванню у суспільстві передумов для відтворювальних процесів в усіх галузях економіки, активізуються інвестиційні потоки [19], ефективніше використовуються ресурси, тобто інфраструктура – це сукупність ресурсів, створених для суспільного споживання, а саме: транспортні системи, системи комунікацій, системи управління, суспільні послуги та ін. [20, с. 404].

Рис. 1.5. Чинники впливу зовнішньоекономічної діяльності на складники соціально-економічного розвитку країни

Джерело: [3].

Показник **«екологія»** – це викиди забруднених речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами, скидання забруднених стічних вод у ріки, озера, нераціональне використання природних ресурсів відходи від первинної переробки ресурсів та ін. Посилення зовнішньоекономічної активності передбачає збільшення споживання природних ресурсів, а також емісію викидів і відходів виробництва. Водночас ефективна ЗЕД створює можливості для фінансування заходів щодо охорони навколишнього середовища та формування організаційно-економічного механізму її екологізації.

Активне використання ЗЕД як інструмента розвитку країни сприятиме вирішенню таких завдань:

- оновлення технологій виробництва, його модернізація;
- освоєння передових методів організації виробництва;
- розвиток інфраструктури, транспортної мережі та засобів зв'язку;
- впровадження інновацій у виробничий процес;
- створення нових робочих місць, залучення додаткової робочої сили;
- збільшення зайнятості та доходів населення;
- підвищення рівня й якості життя.

Отже, вплив, який чинить ЗЕД на показники розвитку країни, сприяє зростанню економіки та підвищенню її ефективності як в короткостроковому, так і в довгостроковому періодах.

Контрольні запитання

1. У чому полягає сутність зовнішньоекономічної діяльності підприємства?
2. Які функції виконує система ЗЕД в економіці країни?
3. У чому відмінність зовнішньоекономічної діяльності та зовнішньоекономічних зв'язків?
4. Назвіть основні види та форми ЗЕД.
5. Охарактеризуйте функції ЗЕД.
6. Дайте визначення об'єкта та суб'єкта ЗЕД.

7. Як класифікуються суб'єкти ЗЕД?
8. Назвіть переваги і недоліки видів об'єднань підприємств, що є суб'єктами ЗЕД.
9. Які документи необхідно подати до місцевих органів законодавчої влади для реєстрації суб'єкта ЗЕД?
10. Який вплив чинить ЗЕД на національний соціально-економічний розвиток?

Тестові завдання

1. До суб'єктів ЗЕД України не належать:

1) об'єднання фізичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законодавством України, але мають постійне місцезнаходження в Україні;
2) спільні підприємства за участю іноземних і національних суб'єктів господарської діяльності;
3) фізичні особи, які не мають цивільної правоздатності;
4) юридичні особи, що зареєстровані в Україні, майно та капітал яких перебуває у власності іноземних громадян.

2. Суб'єктами ЗЕД України є:

1) всі перелічені;
2) об'єднання юридичних та фізичних осіб;
3) фізичні особи;
4) юридичні особи.

3. Діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами – це:

1) зовнішньоекономічна діяльність;
2) зовнішньоекономічні зв'язки;
3) зовнішньоекономічна політика;
4) зовнішньоторговельна політика.

4. Одна з форм монополістичної угоди картельного типу, яка має на меті усунути конкуренцію між його учасниками усфері збуту і закупівель сировини шляхом встановлення контролю над ринком головним чином однорідної масової продукції для отримання монопольного прибутку – це:

1) синдикат;
2) пул;
3) картель;
4) ТНК.

5. Сукупність галузей, підгалузей, об'єднань підприємств, фірм, кооперативів, організацій, які виробляють і реалізують експортну продукцію, а також закуповують і переробляють імпортні товари і здійснюють інші форми ЗЕД, а також державні і громадські структури, що сприяють здійсненню ЗЕД – це:

1) зовнішньоекономічний комплекс країни;
2) зовнішньоекономічна інфраструктура країни;
3) об'єкти ЗЕД;
4) зовнішньоторговельний баланс.

6. Чи мають право суб'єкти ЗЕД, зареєстровані в Україні, відкривати свої представництва в інших державах?

1) мають у разі, якщо Україна уклала з цими державами угоду про зону вільної торгівлі;
2) мають у разі, якщо це підприємства державної та комунальної форм власності;
3) ні, не мають;
4) так, мають.

7. Сукупність власних та залучених ресурсів підприємства (трудових, фінансових, технологічних, інформаційних тощо), яка дозволяє виробляти конкурентоспроможні товари та послуги для зовнішніх ринків – це:

1) зовнішньоекономічна операція;
2) зовнішньоекономічний потенціал підприємства;
3) зовнішньоекономічний контракт;
4) зовнішньоторговельний комплекс.

8. Комплекс дій контрагентів різних країн з підготовки, укладання та виконання торговельної, інвестиційної чи іншої угоди економічного характеру – це:

1) зовнішньоекономічна операція;
2) зовнішньоекономічний зв'язок;
3) зовнішньоекономічна угода;
4) зовнішньоторговельний комплекс.

Розділ 2
СИСТЕМА РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

2.1. Характеристика системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності: класифікація, принципи, цілі, методи
2.2. Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні та їх компетенції
2.3. Діяльність недержавних організацій у сфері регулювання зовнішньоекономічної діяльності
2.4. Місце та роль міжнародних організацій у системі регулювання зовнішньоекономічної діяльності

2.1. Характеристика системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності: класифікація, принципи, цілі, методи

Сукупність економічних функцій держави реалізується за допомогою механізму державного регулювання, що включає комплекс переважно економічних заходів і важелів, за допомогою яких здійснюється втручання адміністративних органів у підприємницьку діяльність. Державне регулювання посідає головне місце у моделі сучасного механізму ринку.Це обумовлено необхідністю регламентації ринкової системи з метою усунення її дисфункцій, зокрема, монополізму і всіх супутніх йому негативних явищ, насамперед, зниженню конкуренції [21].

У сучасних умовах ні одна держава не здатна функціонувати незалежно від інших. Для розвитку національного господарства уряд кожної країни вимушений вживати заходів для розширення участі в міжнародних економічних відносинах.

Метою державного регулювання ЗЕД на національному рівні є [3]:

– захист національної економіки;

– захист економічних інтересів своїх експортерів за кордоном та економічних інтересів національних виробників і споживачів;

– створення через торговельно-політичне регулювання механізму, що поєднує економічні параметри національної економіки з тими економічними процесами, які відбуваються за межами національних кордонів, що демпфірує (пом'якшує) їхній вплив на національну економіку, сприяючи оптимальному її розвитку, забезпечуючи економічну безпеку країни.

Регулятори ЗЕД – це сукупність певних норм та правил, що упорядковують поведінку суб'єктів ЗЕД. В Україні ЗЕД формується під впливом різноманітних регуляторів, що впливають на встановлення зовнішньоторговельних зв'язків та спрямовують їх розвиток в єдину економічну систему, функціонування якої має на меті захист інтересів держави.

Метою регулювання ЗЕД в Україні є [3]:

– забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку України;

– стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, в тому числі зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів ЗЕД України;

– створення найбільш сприятливих умов для залучення економіки України в систему світового поділу праці та її наближення до ринкових структур розвинених зарубіжних країн.

Регулювання ЗЕД в Україні здійснюється згідно з принципами, наведеними на рис. 2.1.

Регулювання ЗЕД в Україні здійснюється за:

– законами України;

– передбачених в законах України актами тарифного і нетарифного регулювання, які видаються державними органами України в межах їх компетенції;

– економічними заходами оперативного регулювання (валютно-фінансового, кредитного та іншого) в межах законів України;

Принцип суверенітету народу України у здійсненні ЗЕД

- ✓ виключне право народу України самостійно та незалежно здійснювати ЗЕД на території України, керуючись законами, що діють на території України;
- ✓ обов'язок України неухильно виконувати всі договори і зобов'язання в галузі міжнародних економічних відносин

Принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва

- ✓ право суб'єктів ЗЕД добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки;
- ✓ право суб'єктів ЗЕД здійснювати її в будь-яких формах, які прямо не заборонені чинними законами України;
- ✓ обов'язок додержуватися при здійсненні ЗЕД порядку, встановленого законами України;
- ✓ виключне право власності суб'єктів ЗЕД на всі отримані ними результати ЗЕД

Принцип юридичної рівності і недискримінації

- ✓ рівність перед законом усіх суб'єктів ЗЕД, незалежно від форм власності;
- ✓ заборона будь-яких, крім передбачених Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація суб'єктів ЗЕД, а також іноземних суб'єктів господарської діяльності за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками;
- ✓ неприпустимість обмежувальної діяльності з боку будь-яких її суб'єктів, крім випадків, передбачених Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність»

Принцип верховенства закону

- ✓ регулювання зовнішньоекономічної діяльності тільки законами України;
- ✓ заборона застосування підзаконних актів та актів управління місцевих органів, що у будь-який спосіб створюють для суб'єктів ЗЕД умови менш сприятливі, ніж ті, що встановлені законами України

Принцип захисту інтересів суб'єктів ЗЕД

- ✓ забезпечення рівного захисту інтересів всіх суб'єктів ЗЕД та іноземних суб'єктів господарської діяльності на її території згідно з законами України;
- ✓ здійснення рівного захисту всіх суб'єктів ЗЕД України за її межами згідно з нормами міжнародного права;
- ✓ здійснення захисту державних інтересів України як на її території, так і за її межами лише відповідно до законів України, умов підписаних нею міжнародних договорів та норм міжнародного права

Принцип еквівалентності обміну

- ✓ неприпустимість демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів

Рис. 2.1. Принципи зовнішньоекономічної діяльності [3]

– рішеннями недержавних органів управління економікою, які приймаються за їх статутними документами в межах законів України;

– угодами, що укладаються між суб'єктами ЗЕД і які не суперечать законам України.

Забороняється регулювання ЗЕД прямо не передбаченими у Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» актами і діями державних і недержавних органів.

Нормативно-правові акти, що регулюють ЗЕД і відповідно до закону є регуляторними актами, розробляються, розглядаються, приймаються та оприлюднюються з урахуванням вимог Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності».

Суб'єктами регулювання ЗЕД в Україні є [3]:

– Україна як держава в особі її органів у межах їх компетенції;

– недержавні органи управління економікою (товарні, фондові, валютні біржі, торговельні палати, асоціації, спілки та інші організації координаційного типу), що діють на підставі їх статутних документів;

– власне суб'єкти ЗЕД на підставі відповідних координаційних угод, що укладаються між ними (рис. 2.2).

Фізичні особи мають право здійснювати ЗЕД з моменту набуття ними цивільної дієздатності згідно з законами України.

Фізичні особи, які мають постійне місце проживання на території України, мають зазначене право, якщо вони зареєстровані як підприємці згідно з Законом України «Про підприємництво». Фізичні особи, які не мають постійного місця проживання на території України, мають зазначене право, якщо вони є суб'єктами господарської діяльності за законом держави, в якій вони мають постійне місце проживання або громадянами якої вони є. Юридичні особи мають право здійснювати ЗЕД відповідно до їх статутних документів з моменту набуття ними статусу юридичної особи.

Рис. 2.2. Суб'єкти регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Джерело: складено автором на основі [3]

Усі суб'єкти ЗЕД України мають право відкривати свої представництва на території інших держав згідно з законами цих держав.Також суб'єкти ЗЕД мають право на участь у міжнародних неурядових економічних організаціях.Іноземні суб'єкти господарської діяльності, що здійснюють ЗЕД на території України, мають право на відкриття своїх представництв на території України. Акредитацію філій і представництв іноземних банків здійснює Національний банк України (НБУ) відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність»[22]. Реєстрацію представництв інших іноземних суб'єктів господарської діяльності здійснює Міністерство економічного розвитку і торгівлі протягом шістдесяти робочих днів з дня подання іноземним суб'єктом господарської діяльності документів на реєстрацію.

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

За порушення законодавства України з питань регулювання ЗЕД та/або проведення дій, які можуть зашкодити інтересам національної економічної безпеки, до суб'єктів ЗЕД або іноземних суб'єктів господарської діяльності можуть бути застосовані такі спеціальні санкції [2]:

– накладення штрафів, розмір яких визначається положеннями законів України та/або рішеннями судових органів України;

– застосування індивідуального режиму ліцензування;

– тимчасове зупинення ЗЕД.

Санкції застосовуються Міністерством економічного розвитку і торгівлі за поданням Державної фіскальної служби України та контрольно-ревізійної служби, правоохоронних органів, органів Антимонопольного комітету України, національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, та НБУ або за рішенням суду. Санкції можуть бути застосовані до суб'єктів ЗЕД або іноземних суб'єктів господарської діяльності протягом трьох років з дня виявлення порушення законодавства.

Індивідуальний режим ліцензування діє до моменту усунення порушень законодавства України або застосування практичних заходів, що гарантують виконання законодавства України та скасовується Міністерством розвитку економіки торгівлі та сільського господарства.

Тимчасове зупинення ЗЕД діє до моменту усунення порушень законодавства України або застосування практичних заходів, що гарантують виконання законодавства України, але не більше трьох місяців з дати винесення відповідного рішення Міністерством розвитку економіки торгівлі та сільського господарства. Після тимчасового зупинення ЗЕД суб'єкти ЗЕД або іноземні суб'єкти господарської діяльності переводяться Міністерством розвитку економіки, торгівлі та

сільського господарства на індивідуальний режим ліцензування. Продовження дії тимчасового зупинення ЗЕД здійснюється виключно за рішенням суду. Для подовження дії тимчасового зупинення ЗЕД Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства на підставі інформації ініціатора застосування такої санкції звертається з позовною заявою до суду. При прийнятті рішення щодо продовження дії тимчасового зупинення ЗЕД суд зазначає термін, на який продовжено дію цієї санкції.

Спори, що виникають між суб'єктами ЗЕД, іноземними суб'єктами господарської діяльності у процесі такої діяльності можуть розглядатися судами України, а також за згодою сторін спору Міжнародним комерційним арбітражним судом та Морською арбітражною комісією при Торгово-промисловій палаті України та іншими органами вирішення спору, якщо це не суперечить чинним законам України або передбачено міжнародними договорами України.

Будь-які спори щодо застосування положень Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та законів, прийнятих на виконання цього Закону, можуть бути предметом розгляду:

– у суді України, якщо одна із сторін у справі – фізична особа та/або держава;

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

Міждержавні спори, які можуть виникнути в результаті дій України при застосуванні Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», вирішуються у погодженому сторонами порядку згідно з нормами міжнародного права.

На території України запроваджуються такі ***правові режимидля іноземних суб'єктів*** господарської діяльності [3]:

– ***національний режим***, який полягає у тому, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав та обов'язків не менший, ніж суб'єкти господарської діяльності України. Національний режим застосовується щодо всіх видів

господарської діяльності іноземних суб'єктів цієї діяльності, пов'язаної з їх інвестиціями на території України, а також щодо експортно-імпортних операцій іноземних суб'єктів господарської діяльності тих країн, які входять разом з Україною до економічних союзів;

– ***режим найбільшого сприяння***, який означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав, преференцій та пільг щодо мит, податків та зборів, якими користується та/або користуватиметься іноземний суб'єкт господарської діяльності будь-якої іншої держави, якій надано цей режим, за винятком випадків, коли зазначені мита, податки, збори та пільги по них встановлюються в рамках спеціального режиму. РНС надається на основі взаємної угоди суб'єктам господарської діяльності інших держав згідно з відповідними договорами України та застосовується у сфері зовнішньої торгівлі;

– ***спеціальний режим***, який застосовується до територій спеціальних економічних зон, а також до територій митних союзів, до яких входить Україна, і у разі встановлення будь-якого спеціального режиму згідно з міжнародними договорами за участю України.

В Україні діють такі ***правові режими для товарів***, що імпортуються з держав – членів Світової організації торгівлі (СОТ) [3]:

– ***національний режим***, який означає, що стосовно імпортованих товарів походженням з держав – членів СОТ надається режим не менш сприятливий, ніж той, який надається аналогічним товарам українського походження щодо податків, зборів, встановлюваних законами та іншими нормативно-правовими актами правил та вимог до внутрішнього продажу, пропозиції до продажу, купівлі, транспортування, розподілу або використання товарів, а також правил внутрішнього кількісного регулювання, які встановлюють вимоги щодо змішування, переробки або використання товарів у певних кількостях чи пропорціях;

– ***режим найбільшого сприяння (РНС)*** стосується мита, правил його справляння, правил і формальностей у зв'язку з імпортом і означає, що будь-яка перевага, сприяння, привілей чи імунітет, які надаються стосовно будь-якого товару, що походить з будь-якої держави, повинен негайно і безумовно надаватися аналогічному товару, який походить з території держав-членів СОТ або держав, з якими укладено двосторонні або регіональні угоди щодо РНС.

2.2. Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні та їх компетенції

Україна самостійно формує систему та структуру державного регулювання ЗЕД на її території. Державне регулювання ЗЕД має забезпечувати [3]:

– захист економічних інтересів України та законних інтересів суб'єктів ЗЕД;

– створення рівних можливостей для суб'єктів ЗЕД розвивати всі види підприємницької діяльності незалежно від форм власності та всі напрями використання доходів і здійснення інвестицій;

– заохочення конкуренції та ліквідацію монополізму в сфері ЗЕД.

Держава та її органи не мають права безпосередньо втручатися в діяльність суб'єктів ЗЕД, за винятком випадків, коли таке втручання здійснюється згідно з законодавством України.

Кожний з органів державного регулювання ЗЕД виконує свої функції та діє у межах своїх повноважень.

Найвищим органом, що здійснює державне регулювання ЗЕД, є Верховна Рада України. *До компетенції Верховної Ради України належать* [3]:

– прийняття, зміна та скасування законів, що стосуються ЗЕД;

– затвердження головних напрямів зовнішньоекономічної політики України;

– розгляд, затвердження та зміна структури органів державного регулювання ЗЕД;

– укладання міжнародних договорів України відповідно до законів України про міжнародні договори України та приведення чинного законодавства України у відповідність до правил, встановлених цими договорами;

– затвердження нормативів обов'язкового розподілу валютної виручки державі та місцевим Радам народних депутатів України, ставок та умов оподаткування, митного тарифу, митних зборів та митних процедур України при здійсненні ЗЕД;

– встановлення спеціальних режимів ЗЕД на території України;

– затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких забороняється;

– прийняття рішень про застосування заходів у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань через встановлення повної/часткової заборони (повного/часткового ембарго) на торгівлю, крім випадків, визначених Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність»; позбавлення режиму найбільшого сприяння або пільгового спеціального режиму.

Кабінет Міністрів України (КМУ)[3]:

– вживає заходів щодо здійснення зовнішньоекономічної політики України відповідно до законів України;

– здійснює координацію діяльності міністерств, державних комітетів та відомств України з регулювання ЗЕД; координує роботу торговельних представництв України в іноземних державах;

– приймає нормативні акти управління з питань ЗЕД у випадках, передбачених законами України;

– проводить переговори і укладає міжурядові договори України з питань ЗЕД у випадках, передбачених законами України про міжнародні договори України, забезпечує виконання міжнародних договорів України з питань ЗЕД всіма державними органами управління, підпорядкованими КМУ, та залучає до їх виконання інших суб'єктів ЗЕД на договірних засадах;

– відповідно до своєї компетенції, визначеної законами України, вносить на розгляд Верховної Ради України пропозиції про систему міністерств, державних комітетів і відомств – органів оперативного державного регулювання ЗЕД, повноваження яких не можуть бути вищими за повноваження КМУ, які він має згідно з законами України;

– забезпечує складання платіжного балансу, зведеного валютного плану України;

– вживає заходи щодо забезпечення раціонального використання коштів Державного валютного фонду України;

– забезпечує виконання рішень Ради Безпеки Організації Об'єднаних Націй з питань ЗЕД;

– приймає рішення про застосування заходів у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань шляхом запровадження режиму ліцензування або здійснення інших заходів відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність».

Національний банк України [3]:

– здійснює зберігання і використання золотовалютного резерву України та інших державних коштовностей, які забезпечують платоспроможність України;

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

– регулює курс національної валюти України до грошових одиниць інших держав;

– здійснює облік і розрахунки по наданих і одержаних державних кредитах і позиках, провадить операції з централізованими валютними ресурсами, які виділяютьсяз Державного валютного фонду України у розпорядження НБУ;

– є гарантом кредитів, що надаються суб'єктам ЗЕД іноземними банками, фінансовими та іншими міжнародними організаціями під заставу Державного валютного фонду та іншого державного майна України;

– здійснює інші функції відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» та інших законів України. НБУ може делегувати виконання покладених на нього функцій банку для ЗЕД України.

Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України:

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

– здійснює контроль за додержанням всіма суб'єктами ЗЕД чинних законів України та умов міжнародних договорів України;

– проводить антидемпінгові, антисубсидиційні та спеціальні розслідування у порядку, визначеному законами України;

– виконує інші функції відповідно до законів України і Положення про центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики [7].

Органи доходів і зборів [3]:

– здійснюють митний контроль в Україні згідно з чинними законами України.

Антимонопольний комітет України [3]:

– здійснює контроль за додержанням суб'єктами ЗЕД законодавства про захист економічної конкуренції.

Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі [7]:

– здійснює оперативне державне регулювання ЗЕД в Україні відповідно до законодавства України;

– приймає рішення про порушення і проведення антидемпінгових, антисубсидиційних або спеціальних розслідувань та застосування відповідно антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів;

– приймає рішення про застосування заходів у відповідь на дискримінаційні та/або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань у межах компетенції, визначеної законами України.

До органів місцевого управління ЗЕД належать [3]:

– місцеві Ради народних депутатів України та їх виконавчі і розпорядчі органи;

– територіальні підрозділи (відділення) органів державного регулювання ЗЕД України.

Компетенція органів місцевого самоврядування та їх виконавчих органів визначається Законами України «Про зовнішньоекономічну діяльність»та «Про місцеве самоврядування в Україні». Нормативні акти органів місцевого самоврядування та їх виконавчих органів стосовно регулювання ЗЕД приймаються тільки у випадках, прямо передбачених законами України. Органи місцевого самоврядування та їх виконавчі органи діють як суб'єкти ЗЕД лише через створені ними зовнішньоекономічні комерційні організації, які мають статус юридичної особи України [3; 23].

Органи державного регулювання ЗЕД України можуть створювати свої територіальні підрозділи (відділення), якщо це випливає з їх компетенції, яка визначається законами України та положеннями про ці органи.

Зазначені органи територіального регулювання ЗЕД створюються за погодженням з відповідними місцевими

Радами народних депутатів України та в межах загального ліміту бюджетних коштів, що виділяються на утримання відповідних органів державного регулювання України. Дії зазначених підрозділів (відділень) не повинні суперечити нормативним актам місцевих Рад народних депутатів України, за винятком випадків, коли такі дії передбачені або випливають із законів України.

2.3. Діяльність недержавних організацій у сфері регулювання зовнішньоекономічної діяльності

З недержавних організацій найбільший вплив на розвиток ЗЕД здійснюють ***торгово-промислові палати***.

Торгово-промислова палата (ТПП) є недержавною неприбутковою самоврядною організацією, яка об'єднує юридичних осіб і громадян України, зареєстрованих як підприємці, та їх об'єднання. Торгово-промислові палати створюються за принципом добровільного об'єднання за ініціативою не менш як 50 засновників [24].

Метою створення торгово-промислових палат є сприяння розвитку національної економіки, її інтеграція у світову господарську систему, формування сучасних промислових, фінансових і торговельних інфраструктур, створення сприятливих умов для підприємницької діяльності, всебічний розвиток усіх видів підприємництва, науково-технічних і торговельних зв'язків між українськими підприємцями та підприємцями зарубіжних країн.

Завданнями торгово-промислових палат є [25]:

– сприяння розвиткові зовнішньоекономічних зв'язків, експорту українських товарів і послуг, надання практичної допомоги підприємцям у проведенні торговельно-економічних операцій на внутрішньому та зовнішньому ринках, освоєнні нових форм співробітництва;

– представлення інтересів членів палати з питань господарської діяльності як в Україні, так і за її межами;

– організація взаємодії між суб'єктами підприємницької діяльності, координація їх взаємовідносин з державою в особі її органів;

– участь в організації в Україні та за кордоном професійного навчання і стажування фахівців – громадян України з питань підприємництва, розвитку конкуренції, а також у розробленні та реалізації державних і міждержавних програм у цій галузі;

– надання довідково-інформаційних послуг, основних відомостей, що не є комерційною таємницею, про діяльність українських підприємців і підприємців зарубіжних країн згідно з національним законодавством, сприяння поширенню, зокрема через засоби масової інформації, знань про економіку і науково-технічні досягнення, законодавство, звичаї та правила торгівлі в Україні і зарубіжних країнах, можливості зовнішньоекономічного співробітництва українських підприємців;

– сприяння в організації інфраструктури інформаційного обслуговування підприємництва;

– надання послуг для здійснення комерційної діяльності іноземним фірмам та організаціям;

– встановлення і розвиток зв'язків з іноземними підприємцями, а також організаціями, що об'єднують або представляють їх, участь у роботі міжнародних неурядових організацій та інших спільних організацій;

– сприяння розвитку торговельних та інших чесних звичаїв у підприємницькій діяльності, участь у розробленні правил професійної етики у конкуренції для різних сфер підприємницької діяльності, галузей економіки, спілок та об'єднань підприємців.

До регіональної структури торгово-промислових палат України входять центральна ТПП України та 25 регіональних ТПП. Палати надають практичну допомогу підприємцям у

проведенні торговельно-економічних операцій на внутрішньому та зовнішньому ринках, сприяють розвитку експорту українських товарів та послуг, для чого надають своїм членам широкий спектр професійних послуг, у тому числі консультаційних з питань зовнішньої торгівлі та оцінки ринків, проводять незалежну експертизу товарів, здійснюють оцінку рухомого і нерухомого майна, нематеріальних активів, надають послуги з штрихового кодування товарів, патентно-ліцензійні послуги, оформляють документацію з метою забезпечення захисту прав на інтелектуальну власність тощо. Палати надають українським та іноземним підприємцям ділову та юридичну інформацію, організовують семінари, конференції, виставки в Україні і за кордоном, забезпечують ділові переговори з економічних питань. 85% членів Палати – малий і середній бізнес, 15% – великі компанії [25].

На базі ТПП України діють Міжнародний комерційний арбітражний суд, Морська арбітражна комісія, Третейський арбітражний суд.

Міжнародний комерційний арбітражний суд розглядає і виносить рішення зі спорів, що виникають при здійсненні зовнішньоторговельних зв'язків, а також економічних, наукових, технічних відносин між підприємствами, організаціями різних країн. Морська арбітражна комісія вирішує спори із договірних та інших цивільно-правових відносин, що виникають при здійсненні торгового мореплавства.Третейський суд здійснює захист майнових і немайнових прав та інтересів фізичних чи юридичних осіб через всебічний розгляд та вирішення спорів.

Постійно діючим консультативним органом при Міністерстві закордонних справ України є ***Рада експортерів та інвесторів***, що створена з метою посилення економізації зовнішньої політики України, надання підтримки вітчизняним експортерам у просуванні товарів і послуг на зовнішні ринки, налагодження ефективної взаємодії з провідними зарубіжними інвесторами.

Головою Ради є міністр закордонних справ України. До складу Ради входять представники Міністерства закордонних справ України, а також керівники провідних компаній-експортерів та інвесторів України, фінансово-інвестиційних компаній, бізнес-асоціацій та їх об'єднань, у тому числі торговельних палат.

Основними завданнями Ради експортерів та інвесторів є сприяння [26]:

– українським експортерам у зміцненні їхніх позицій на традиційних ринках та у виході на нові ринки збуту;

– участі українських підприємств і компаній у тендерах та конкурсах, реалізації інфраструктурних та інвестиційних проектів за кордоном;

– залученню фінансових ресурсів у виробництво в Україні конкурентної й експортно-орієнтованої продукції;

– національним товаровиробникам у реалізації високотехнологічної продукції за кордоном та впровадженні зарубіжних інноваційних технологій;

– залученню іноземних інвестицій для реалізації пріоритетних проектів в Україні;

– просуванню економічних інтересів України за кордоном на двосторонньому та багатосторонньому рівнях.

Основними функціями Ради є [26]:

– підготовка пропозицій щодо важливих енергетичних, транспортних та інфраструктурних міжнародних проектів, залучення до їх реалізації українських підприємств і компаній;

– аналіз та узагальнення проблем у діяльності українських експортерів на світових ринках та іноземних інвесторів в Україні, підготовка пропозицій щодо шляхів їх вирішення;

– надання пропозицій щодо можливого наповнення економічної складової закордонних візитів керівництва держави, а також Міністерства закордонних справ України;

– підготовка інформаційних матеріалів з питань адаптації вітчизняних експортерів до роботи на ринках країн-

членів Європейського Союзу в умовах функціонування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС;

– підтримка формування сприятливого середовища для українських та іноземних інвесторів, надання у межах компетенції сприяння діяльності іноземних інвесторів в Україні.

Значну допомогу підприємствам при здійсненні ЗЕД надають організації об'єднання підприємців. В Україні союзи підприємців поділяються на національні, міжнародні, галузеві, місцеві.

Найбільшим в Україні об'єднанням організацій ділових кіл та суб'єктів економічної діяльності усіх форм і видів (від великих вертикально інтегрованих корпорацій до малого й середнього бізнесу) є ***Український союз промисловців і підприємців*** (УСПП).УСПП веде системну роботу з економізації зовнішньої політики України, активно впливає на формування зовнішньоекономічної стратегії держави, сприяє налагодженню підприємницького клімату, відстоює необхідність багатогранної та ефективної підтримки національного товаровиробника.

У складі УСПП – 28 регіональних відділень, 73 філії та 22 представництва, 34 комісії з різних питань. Серед партнерів Союзу – понад 100 громадських організації. Міжнародні представництва УСПП функціонують у 21 країні світу [27].

При УСПП створено центр підтримки експорту, який допомагає вітчизняним промисловцям і підприємцям знайти нові ринки збуту.

УСПП направляє своїх представників до міжурядових комісій з питань співробітництва – постійно діючих структур, які представляють КМУ в його відносинах з урядами інших країн, сприяють розширенню торговельно-економічного, науково-технічного співробітництва. Союз організовує прямі контакти підприємців різних країн. Така робота дозволяє розширювати ринки, залучати інвестиції, розбудовувати інноваційну складову економіки.

Неурядовою організацією універсального (всесвітнього) значення у сфері регулювання ЗЕД є ***Міжнародна торгова палата (МТП)***. МТП створена в 1919 р, до її складу входять понад 1500 національних торгово-промислових палат (іноді МТП називають «палатою палат»), спілок підприємців і понад 6000 найбільших компаній з усього світу. Цілями МТП є сприяння розвитку ЗЕД і усунення перешкод для цього, а також зміцнення всебічних контактів ділових кіл на міжнародному рівні. Місце знаходження МТП – Париж [28].

Будучи неурядовою організацією, МТП не приймає будь-яких зобов'язуючих рішень. Проте найпоширенішого використання у практиці здійснення ЗЕД набули документи рекомендаційного характеру, що розробляються МТП, серед яких можна відзначити такі:

– Міжнародні правила тлумачення торговельних термінів – базисних умов поставки товарів в контрактах купівлі-продажу, Інкотермс;

– Уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів;

– Уніфіковані правила для гарантій на вимогу;

– Типовий комерційний агентський контракт МТП;

– Типовий дистриб'юторський контракт;

– Типовий контракт МТП міжнародної купівлі-продажу;

– Застереження МТП про форс-мажори;

– Правила ЮНКТАД/МТП для документів змішаних перевезень.

2.4. Місце та роль міжнародних організацій у системі регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Стрімкий розвиток світових економічних відносин та інтеграційних процесів зумовив необхідність управління

ними на міжнародному рівні. Одним з найважливіших напрямів багатостороннього регулювання ЗЕД є створення міжнародних організацій і об'єднань, що ставлять за мету уніфікацію та стандартизацію системи регулювання ЗЕД.

Важливу роль у регулюванні ЗЕД на сучасному етапі її розвитку відіграють Світова організація торгівлі СОТ (до 1995 р. ГАТТ – Генеральна угода з тарифів і торгівлі), Всесвітня митна організація (ВМО), Організація Об'єднаних Націй (ООН). Статути цих організацій, розроблені ними угоди рекомендовані до виконання всіма країнами, які є їх членами. Так, стаття XVI Угоди про заснування СОТ вимагає, щоб країни – члени забезпечували відповідність своїх законів, нормативно-правових актів до її положень, взятих на себе зобов'язань під час вступу до СОТ [29].

Найважливішим напрямом інтегрування України до світового економічного простору є співробітництво з міжнародними організаціями у сфері регулювання ЗЕД. Регулятором міжнародних економічних відносин на мегарівні є СОТ, до якої входять 164 країни світу станом на 2018 р. Україна офіційно стала 152-м членом СОТ з 16 травня 2008 р. [29].

Головна мета СОТ – це лібералізація міжнародної торгівлі, усунення дискримінаційних перешкод на шляху потоків товарів та послуг, забезпечення вільного доступу до національних ринків та джерел сировини. Досягнення цієї мети забезпечить зміцнення міжнародної економіки, зростання інвестицій, розширення торговельних зв'язків, підвищення рівня зайнятості і доходів у всьому світі.

Найважливішими принципами СОТ є [29]:

– захист внутрішнього ринку країн-учасниць за допомогою тільки митних тарифів, рівень яких необхідно поступово знижувати;

– принцип найбільшого сприяння в торговельних відносинах;

– проведення переговорів у рамках Угоди з врахуванням взаємного зниження мита і зняття інших перешкод у сфері торгівлі, спрощення митних процедур.

Відповідно до прийнятих документів СОТ, митні тарифи є, по суті, єдиним визнаним легітимним засобом захисту національних ринків від імпорту. Тому результатом діяльності СОТ стала тенденція до зниження всіх імпортних тарифів та значного збільшення світового товарообігу.

Метою своєї діяльності СОТ проголосила сприяння зниженню торговельних перешкод на шляху обміну товарами та послугами між країнами. Політика, яку постійно проводить ця організація, спрямована на усунення нетарифних методів регулювання міжнародних економічних відносин та постійне зменшення імпортних тарифів. Проте СОТ дозволяє вживати захисних заходів у ситуаціях, коли конкуренція іноземної продукції завдає значних збитків певним виробництвам чи галузям вітчизняної економіки.

Спочатку СОТ була винятково митно-тарифною угодою, до якої з метою недопущення впливу на торгівлю нетарифних норм і правил було включено ряд положень, пов'язаних з іншими формами регулювання зовнішньої торгівлі. Наприклад, у статті XI Угоди про заснування СОТ обумовлено, що жодна з країн-учасниць не повинна встановлювати на ввезення будь-якого товару з території іншої країни-учасниці або на ввезення, чи на продаж для експорту будь-якого товару, який призначається для території іншої країни-учасниці, ніяких обмежень чи заборон, будь це у формі квот, експортних або імпортних ліцензій чи інших заходів, окрім митних зборів, податків або інших зборів [30].

Угода фіксує чітку домовленість щодо намірів країн, які підписали її, мінімізувати митні збори та інші обмеження у міжнародній торгівлі. Значне зменшення та скасування тарифів та інших бар'єрів у торгівлі в рамках СОТ відбувається шляхом проведення дво- та багатосторонніх переговорів. Правила проведення переговорів про зниження митних

зборів, а також процедура підготовки і зміни списків тарифних поступок визначаються статтями XXVII і XXVIII, якими передбачено, що країна, що вступає до СОТ, проводить з іншими державами переговори, висунувши зустрічні пропозиції про зниження ставок власного митного тарифу.

Зменшені тарифи зазначаються у Розкладах поступок кожної з країн-учасниць. Ставки, наведені у таких розкладах, відомі як зв'язані ставки. Потім такі тарифні поступки консолідуються у переліку тарифних поступок, який стає частиною Генеральної угоди.

Варто зазначити, що Розклади поступок не є простою констатацією тарифних ставок. Це є певне зобов'язання країни не підвищувати тарифи понад фіксовані ставки – тобто їх «зв'язування». У високорозвинених країнах «зв'язані» ставки – це тарифи, що фактично стягуються. У країнах, які розвиваються такі ставки трохи вищі від фактичних, тому зв'язані тарифи виконують роль верхніх граничних показників.

Згодом до Угоди було внесено ряд доповнень, зумовлених змінами ситуації у світі. Так, відповідно до статей XXXVI та XXXVII визначається право країн, що розвиваються підвищувати митні збори для захисту своєї економіки, а також фіксується зобов'язання розвинених країн знижувати мито на товари з цих країн. Водночас слід відмітити, що у разі порушення своїх зобов'язань, підвищивши митний тариф понад «зв'язаний» рівень, країна повинна провести переговори з найбільш зацікавленими партнерами, і в кінцевому підсумку відшкодувати їм завдані збитки.

Основними принципами, на яких базується діяльність СОТ, є [29]:

- недискримінація у відносинах між країнами;
- заборона використання кількісних обмежень на імпорт та експорт;
- зобов'язання щодо дотримання прийнятих тарифних поступок;

- надання особливого режиму сприяння країнам, які розвиваються.

Принципами СОТ регламентуються митні формальності, збори, внутрішні податки і збори, вимоги до зовнішньоторговельної документації. При цьому слід відзначити, що країни-учасниці СОТ мають звести до мінімуму експортні й імпортні формальності. У 1952 р. було прийнято Кодекс стандартних вимог до імпортної документації. У рамках СОТ також широко використовується Конвенція про спрощення та уніфікацію митних процедур, у додатку до неї регламентуються всі аспекти митних формальностей і наводяться моделі формулювань, які можуть використовуватись при підготовці нормативних актів. Заборонено стягувати великі штрафи за несуттєві порушення митних формальностей та заповнення митних документів і чітко визначено, що різноманітні збори не мають бути прихованим інструментом протекціонізму чи додатковим джерелом доходів держави, тобто прихованим податком або замаскованим митом. Щодо внутрішніх податків, зборів усіх видів, то стаття III, п.1 вимагає застосовувати національний режим [31].

Відповідними статтями СОТ чітко визначаються заборони вивезення і ввезення товарів. Відповідно до статті XI забороняється вивезення і ввезення товарів у разі недостатньої їх кількості на внутрішньому ринку, а також у зв'язку з використанням стандартів чи правил про класифікацію, сортування, або реалізацію товарів у міжнародній торгівлі. Крім цього, стаття XX дозволяє використовувати ряд засобів, у тому числі і заборону чи обмеження з міркувань суспільної моралі, охорони життя та здоров'я населення, тварин, рослин та ін. При цьому зазначається, що застосування цих обмежень і заборон не може мати форму прихованого обмеження міжнародної торгівлі чи прийматись необґрунтовано, а також дискримінаційним шляхом.

З метою регулювання співпраці в митній сфері держави та інші суб'єкти міжнародного митного права створили ряд

міжнародних митних організацій, які поділяються на міжнародні універсальні і міжнародні регіональні митні організації.

До універсальних міжнародних організацій відносять ВМО, у сфері торгівлі та розвитку – ЮНКТАД. Серед регіональних митних організацій можна відзначити, наприклад, Раду керівників митних служб держав-учасниць СНД, у торговельній сфері – ОЧЕС.

Відповідно до ст. 563 МКУ, Україна бере участь у міжнародному співробітництві з питань митної справи. У митній справі Україна дотримується загальновизнаних у міжнародній практиці систем класифікації та кодування товарів, митної статистики, митних режимів, інших загальноприйнятих у світових митних відносинах норм та стандартів, а також забезпечує виконання міжнародних договорів України з питань митної справи, укладених в установленому законом порядку [32].

Загальновизнаними нормами в галузі митної справи є норми, прийняті ВМО, а також іншими не менш важливими міжнародними організаціями – ООН, СОТ у частині, що стосується діяльності митних органів. Такі норми закріплюються в міжнародних конвенціях. Головною метою залучення до міжнародних конвенцій у галузі митної справи є спрощення та гармонізація митних процедур, надання взаємної допомоги митними адміністраціями, прискорення митного контролю на кордоні.

У 1947 р., відповідно до запиту ГАТТ, було створено робочу групу з митних питань за участю тринадцяти країн. У 1950 р., підписано в Брюсселі Конвенцію про заснування Ради митного співробітництва. У 1994 р. її було перейменовано на Всесвітню митну організацію.

Основною метою ВМО є підвищення ефективності роботи митних служб країн-членів організації за допомогою заходів, що сприяють їх національному розвитку – збіль-

шення надходження податків та ведення статистики зовнішньої торгівлі, зміцнення національної безпеки.

Для досягнення своїх цілей ВМО розробила ряд інструментів [33]:

1) Міжнародна конвенція з Гармонізованої системи опису і кодування товарів (ГС) була прийнята в 1983 р. (в 1986 р. внесено зміни і доповнення) та набула чинності в 1988 р. Ця номенклатура використовується в різних цілях як основа для розрахунку митних тарифів та ведення міжнародної митної статистики. Система включає понад 5000 товарних позицій, кожна з яких має шестизначний код, який наданий згідно з чітко визначеними правилами, для досягнення єдиної класифікації товарів. ГС використовується також для розробки торговельної політики, моніторингу контрольованих товарів, розрахунку податків, розгляду правил походження товарів, тарифів на перевезення, контролю за квотами та цінами, а також для проведення економічних досліджень та аналізу. Україна приєдналась до Конвенції згідно з Указом Президента України від 17 травня 2002 року № 616/2002.

2) Міжнародна конвенція зі спрощення та гармонізації митних процедур (оновлена Кіотська конвенція), яка була прийнята в 1974 р. і переглянута в 1999 р. Конвенція внабула чинності в 2006 р., для України – в 2011 р.

Основні принципи Конвенції – це спрощені процедури для уповноважених операторів; прозорість та передбачуваність операцій митного контролю; мінімально необхідний митний контроль при дотриманні митних правил; стандартизація та спрощення митних декларацій і супровідних документів; максимальне використання інформаційних технологій; застосування процедур митного контролю, заснованих на аналізі ризиків та аудиту; проведення сумісних операцій за участю інших прикордонних служб; партнерство з приватним сектором. Конвенція також передбачає дійові заходи зі спрощення процедур торгівлі та ефективного контролю, а також містить нові обов’язкові вимоги щодо їх застосування.

3) У 1993 р. було прийнято Декларацію з професійної етики (Декларація Аруша), до якої внесено зміни в 2003 р. Декларація містить ряд основних положень щодо просування принципів професійної етики та боротьби з корупцією в митній сфері і має рекомендаційний характер.

4) Система рамкових стандартів із забезпечення безпеки та сприяння глобальній торгівлі (SAFE) впроваджена в 2005 р. Цей рекомендаційний документ містить стандарти з гарантування безпеки ланцюга постачань та спрощення процедур міжнародної торгівлі, що дозволяє реалізовувати інтегроване управління ланцюгом постачань для всіх видів транспорту, сприяє розвитку зв'язків між митними службами для виявлення ризикових товарів, а також сприяє співпраці митних органів та ділових кіл за допомогою введення концепції уповноваженого економічного оператора.

Підписання міжнародних конвенцій ВМО її країнами-учасницями є підтвердженням авторитету цієї організації на міжнародному рівні. Після вступу у 1992 р. до ВМО Україна приєдналася до таких конвенцій:

- Міжнародна конвенція про взаємну адміністративну допомогу у відверненні, розслідуванні та припиненні порушень митного законодавства (приєднання відбулося згідно з Указом Президента України від 23.05.2000 № 699/2000);
- Міжнародна конвенція про узгодження умов проведення контролю вантажів на кордонах (приєднання відбулося згідно з Указом Президента України від 4 липня 2002 р. № 616/2002);
- Конвенція про створення Ради митного співробітництва (приєднання відбулося згідно з Постановою Верховної Ради України від 19 червня 1992 р. № 2479-XII).

Спеціально уповноважений орган виконавчої влади у галузі митної справи вживає заходів з підготовки до приєднання до діючих конвенцій ВМО та інших міжнародних організацій, до координації яких належать митні питання, і забезпечує виконання міжнародних договорів України з питань

митної справи, які набули чинності згідно з порядком, встановленим Законом України «Про міжнародні договори України» та «Положенням про порядок укладання, виконання та денонсації міжнародних договорів України міжвідомчого характеру» [34; 35].

У рамках співробітництва з ООН Україна приєдналася до митних конвенцій про безпечні контейнери 1972 р., яка набрала чинності з 1977 р. Україна є учасником Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), що була заснована у 1964 р. Це міжнародна міжурядова спеціалізована організація, в рамках якої країни-члени обговорюють питання, що пов'язані з розробкою та реалізацією національної та міжнародної політики у сфері торгівлі та розвитку. Членами ЮНКТАД є 193 країни. Основними цілями ЮНКТАД є [36]:

– збільшення потенціалу країн, що розвиваються, найменш розвинених країн та країн з перехідною економікою у сфері торгівлі, інвестицій та розвитку;

– сприяння інтеграції країн, що розвиваються, найменш розвинених країн та країн з перехідною економікою до світової економіки.

У рамках співробітництва з ЮНКТАД Україна підписала такі документи:

– Конвенцію про карнет АТА та Конвенцію щодо тимчасового ввезення (Стамбульська конвенція). Обидві Конвенції є інструментами ВМО з тимчасового ввезення товарів. Система АТА, яка є частиною обох Конвенцій, дозволяє свободу пересування через кордони та тимчасове ввезення товарів на митну територію без сплати податків та мита. Товари супроводжуються одним документом – карнетом АТА. Функціонування системи АТА забезпечується за допомогою міжнародних гарантій. Приєднання України відбулося згідно з Законом України від 24 березня 2004 р. № 1661-IV.

– Митну конвенцію про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП (Конвенція МДП) від 14.11.1975 р.

– Митну конвенцію про тимчасове ввезення приватних дорожніх перевізних засобів від 04.06.1954 р.

У 1992 р. було сформовано міждержавне об'єднання Чорноморське економічне співробітництво. Фактична його діяльність розпочалась з 1999 р. після підписання статуту Організації Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС). Тим самим ОЧЕС трансформувалася з міжурядового механізму співробітництва у повноцінну міжурядову регіональну організацію.

Членами організації є 12 країн: Азербайджан, Албанія, Болгарія, Вірменія, Молдова, Росія, Румунія, Греція, Грузія, Сербія, Туреччина та Україна. Країни-члени співпрацюють за такими напрямками: торгівля та економічний розвиток, фінанси та банківська діяльність, зв'язок, енергетика, транспорт, сільське господарство, охорона здоров'я і фармацевтика, охорона навколишнього середовища, туризм, наука і технології, співробітництво у сфері культури, обмін статистичними даними та економічною інформацією, співробітництво між митними органами, гуманітарні контакти, боротьба з організованою злочинністю тощо [37].

Основними цілями діяльності ОЧЕС є:

– сприяти розвитку та диверсифікації двостороннього і багатостороннього співробітництва на основі принципів і норм міжнародного права;

– поліпшувати умови підприємницької діяльності, заохочувати особисту і колективну ініціативу підприємств та компаній, що безпосередньо беруть участь у процесі економічного співробітництва;

– зміцнювати взаємоповагу і довіру, діалог і співробітництво між державами-членами;

– розвивати економічну співпрацю, не порушуючи міжнародних зобов'язань держав-членів, у тому числі зобов'язання у міжнародних організаціях чи інституціях об'єднувального або іншого характеру, і не перешкоджаючи розвитку їхніх відносин з третіми сторонами.

У рамках ОЧЕС була підписана низка документів про регіональне співробітництво, серед яких: Угода між урядами держав-учасниць про співробітництво у наданні надзвичайної допомоги і ліквідації надзвичайних ситуацій, що виникли внаслідок лих природного і техногенного характеру; Угода про співробітництво у боротьбі зі злочинністю, зокрема організованою; Меморандуми про взаєморозуміння у сприянні вантажним автоперевезенням у регіоні, з розвитку морських магістралей регіону ОЧЕС, про скоординований розвиток Чорноморського транспортного кільця швидкісних автомагістралей, про взаєморозуміння у співробітництві між дипломатичними академіями й інститутами при міністерствах закордонних справ країн-членів ОЧЕС. Підписані також Угода про спрощення візових процедур для підприємців та Угода про спрощення візового режиму для водіїв вантажного автотранспорту країн-членів ОЧЕС.

Однією з важливих передумов ефективної діяльності ОЧЕС на шляху досягнення її статутних цілей є забезпечення практичної реалізації планів і програм у галузевих сферах. Стратегічними завданнями співпраці у галузі транспорту є:

– досягнення компромісу щодо маршруту Чорноморської окружної автомагістралі;

– відпрацювання питання стосовно започаткування роботи з розробки регіонального багатостороннього документа щодо розвитку мультимодальних перевезень, що надасть можливість безпосереднього з’єднання портових міст за допомогою поромно-залізничного сполучення, спростить процес транспортування товарів, зменшить час затримки товарів у портах (за рахунок спрощення митних процедур), збільшить товарообіг між країнами, матиме позитивний вплив на туристичний сектор.

Співробітництво в економічній сфері зосереджено на завданнях:

– посилення діалогу з ЄС та СОТ з надання ОЧЕС необхідної підтримки з метою створення Зони вільної торгівлі ЧЕС;

– підтвердження прихильності принципам лібералізації торгівлі та гармонізації режимів зовнішньої торгівлі з урахуванням норм та практики СОТ.

Отже, міжнародні організації відіграють досить важливу роль у розвитку митного регулювання ЗЕД, сприяючи лібералізації міжнародної торгівлі та економічному піднесенню країн світу.

Контрольні запитання

1. Що є метою державного регулювання ЗЕД на національному рівні?
2. Назвіть принципи зовнішньоекономічної діяльності.
3. Охарактеризуйте основні функції державних суб'єктів регулювання ЗЕД в Україні.
4. Які санкції можуть бути застосовані до суб'єктів ЗЕД за порушення законодавства України з питань регулювання ЗЕД?
5. Які правові режими здійснення ЗЕД існують в Україні?
6. Який державний орган здійснює контроль за додержанням суб'єктами ЗЕД законодавства про захист економічної конкуренції?
7. Охарактеризуйте компетенції органів місцевого самоврядування у сфері ЗЕД.
8. Назвіть недержавні організації у сфері регулювання ЗЕД.
9. Охарактеризуйте міжнародні організації, що відіграють важливу роль у регулюванні ЗЕД на сучасному етапі.
10. До яких міжнародних організацій, що впливають на регулювання ЗЕД, приєдналась Україна?

Тестові завдання

1. **До принципів ЗЕД не належить:**
   1) принцип еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів;
   2) принцип обмеження свободи зовнішньоекономічного підприємництва, який базується на виключному праві держави здійснювати стратегічні закупівлі і постачання товарів і послуг;
   3) принцип юридичної рівності та недискримінації, що полягає у рівності перед законом усіх суб'єктів міжнародної економічної діяльності;
   4) це все є принципами ЗЕД України, визначеними в Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність».

2. **Які спеціальні санкції застосовуються до суб'єктів ЗЕД за порушення законодавства України з питань регулювання ЗЕД?**
   1) накладення штрафів, розмір яких визначається положеннями законів України та/або рішеннями судових органів України;
   2) застосування індивідуального режиму ліцензування;
   3) тимчасове зупинення зовнішньоекономічної діяльності;
   4) всі відповіді правильні.

3. **Затвердження переліку товарів, експорт та імпорт яких забороняється, належить до компетенції:**
   1) Верховної Ради України;
   2) Державної фіскальної служби України;
   3) Міністерства економічного розвитку і торгівлі;
   4) Національного банку України.

4. Затвердження головних напрямів зовнішньоекономічної політики України; розгляд, затвердження та зміна структури органів державного регулювання ЗЕД – це функція:

1) Верховної Ради України;
2) Міністерства економічного розвитку і торгівлі України;
3) Президента України;
4) Прем'єр-міністра України.

5. Який правовий режим застосовується до товарів, що імпортуються з держав – членів СОТ в Україну:

1) спеціальний режим;
2) національний режим;
3) режим найбільшого сприяння;
4) немає правильної відповіді.

6. Обов'язок додержуватись при здійсненні ЗЕД порядку, встановленого законодавством України – це:

1) принцип верховенства закону;
2) принцип юридичної рівності;
3) принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва;
4) немає правильної відповіді.

7. Юридичні особи мають право здійснювати ЗЕД з моменту:

1) відкриття рахунку в банку;
2) набуття ними статусу юридичної особи відповідно до законодавства України;
3) отримання ліцензії на право здійснювати ЗЕД;
4) підписання контракту з іноземним контрагентом.

8. Який державний орган здійснює митний контроль?

1) Державна фіскальна служба України;
2) Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі;
3) Антимонопольний комітет;
4) Державна прикордонна служба України.

9. Чи може фізична особа укладати зовнішньоекономічні договори купівлі-продажу?

1) може, за умови, що сума контракту не перевищує 3000 дол. США;
2) ні, не може. Укладання зовнішньоекономічних контрактів – прерогатива виключно юридичних осіб;
3) так, у будь-якому разі;
4) так, якщо вона зареєстрована як суб'єкт підприємницької діяльності.

10. До міжнародних організацій з регулювання ЗЕД не належить:

1) Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі;
2) Світова організація торгівлі;
3) Всесвітня митна організація;
4) всі відповіді правильні.

Розділ 3
МИТНО-ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

3.1. Сутність митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності
3.2. Поняття митного тарифу. Види і ставки мита
3.3. Вплив базисних умов постачання на митну оцінку товарів
3.4. Механізм митного оформлення товарів

3.1. Сутність митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Митно-тарифне регулювання є одним з основних важелів державного регулювання ЗЕД, найпоширенішим й найдієвішим економічним інструментом регулювання зовнішньоекономічних відносин і захисту національної економіки від зовнішнього неконтрольованого впливу. Митно-тарифне регулювання здійснюється шляхом застосування ввізного та вивізного мита і має на меті захист внутрішнього ринку країни та стимулювання прогресивних структурних змін в економіці.

Мито – це загальнодержавний податок, встановлений Податковим кодексом України (ПКУ) та Митним Кодексом України, який нараховується та сплачується відповідно до законів України та міжнародних договорів, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України [32].

Об'єктом митно-тарифного регулювання є суспільні відносини, що виникають у процесі формування та застосування митного тарифу, а також при обкладенні митом товарів, які переміщуються через митний кордон.

Митно-тарифне регулювання, що дає змогу захищати національні галузі виробництва від надмірної або небажаної іноземної конкуренції на внутрішньому ринку, стимулює розширення експорту і підвищення його конкурентоспроможності, служить засобом залучення іноземного капіталу в переробну промисловість, сприяє формуванню транскордонних виробничо-технологічних зв'язків та розвитку міжнародної спеціалізації, використовується урядами як інструмент впливу на економічну політику інших держав, стимулює розвиток інтеграційних процесів, поліпшуючи умови для товарообміну країн-учасниць регіональних об'єднань.

З другої половини XX ст. під впливом поглиблення міжнародного поділу праці та розширення виробничої діяльності транснаціональних корпорацій відбуваються істотні зміни в митно-тарифному регулюванні ЗЕД основних країн-учасниць міжнародної торгівлі.

У сучасній світовій економіці митно-тарифне регулювання є, з одного боку, дієвим регулятором, що сприяє більшій відкритості ринку, а з іншого – є найбільш поширеним зовнішньоторговельним інструментом протекціонізму. Митно-тарифним регулюванням охоплений весь міжнародний товарообіг. При цьому протягом останніх десятиліть спостерігається неухильне зниження ставок імпортних мит. Їх середній рівень у розвинених країнах-учасницях СОТ становить 4–6%, у той час, як на момент створення ГАТТ/СОТ він перевищував 30% [38].

З набуттям повноправного членства у СОТ Україна приєдналась до системи міжнародних правил торгівлі, які регламентують використання тих чи інших інструментів з метою захисту внутрішнього ринку країнами-членами. Ключовим завданням СОТ є поступова лібералізація торгівлі товарами шляхом послідовного зниження та зв'язування тарифів, про що країни-члени домовляються між собою в процесі багатосторонніх переговорів.Після вступу до СОТ митно-тарифне регулювання України зазнало певних змін,

привівши ставки ввізного мита до їх зв'язаних рівнів, встановлених у Розкладі тарифів для України.

У цілому ж членство в СОТ зумовило порівняно незначну зміну середньоарифметичної ставки РНС, але зниження середньозваженої ставки мита є досить значним, що пояснюється стрімким зниженням тарифних обмежень на товари з вищою часткою імпорту (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Порівняння РНС ставок ввізного мита в Україні до вступу до СОТ та кінцевих зв'язаних ставок відповідно до зобов'язань України

Показник	Сільськогосподарські товари	Промислові товари	За всією номенклатурою
Середньоарифметична РНС ставка			
– до змін митних тарифів у 2005 р.	19,71	8,29	10,47
– на момент набуття членства у СОТ	13,84	4,40	6,51
– кінцева зв'язана ставка	11,16	4,85	6,28
Середньозважена РНС ставка			
– до змін митних тарифів у 2005 р.	21,10	6,70	7,77
– на момент набуття членства у СОТ	18,19	6,11	7,02
– кінцева зв'язана ставка	10,07	4,77	5,09

Джерело: [39]

Україна приєдналась до низки секторальних «нульових» домовленостей про зниження ставок на такі групи товарів, як сталь, іграшки, деревина, кольорові метали, фармацевтичні препарати, папір, сільськогосподарська техніка, меблі, інформаційні технології, наукове, медичне обладнання, будівельна техніка, дистильовані спирти, хімічна продукція, текстиль та одяг, цивільна авіація.

Для значної кількості товарів Україна знизила ставки ввізного мита до рівня, який відповідає або навіть нижчий за рівень зв'язаних ставок, ще у 2005 р. Однак було збережено

досить високі ставки для найбільш чутливих товарів, які становлять значну частку імпорту.

Значне зниження середнього рівня тарифного захисту характерно для сільськогосподарських продуктів. Якщо до змін 2005 р. середньозважена РНС ставка становила 21%, то на момент вступу до СОТ – 18%, а кінцева зв'язана ставка оцінюється на рівні 10% (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Структура РНС ставок для сільськогосподарських та промислових товарів в Україні

Показники	На момент вступу до СОТ		Кінцеві зв'язаніставки	
	сільськогос-подарські товари	промислові товари	сільськогос-подарські товари	промислові товари
Тарифні лінії з нульовою ставкою (% від усіх тарифних ліній)	9,6	35,5	10,0	35,2
Тарифні лінії з адвалорними ставками (% від усіх тарифних ліній)	62,7	98,1	95,5	100,0
Середньоарифметична ставка ввізного мита	13,84	4,40	11,16	4,85
Середньозважена ставка ввізного мита	18,19	6,11	10,07	4,77
Мінімальна ставка	0,0	0,0	0,0	0,0
Максимальна ставка (лише для адвалорних ставок)	30,0	25,0	50,0	25,0
Міжнародні тарифні піки (% від усіх тарифних ліній)	44,3	1,43	21,4	0,58
«Шумові» ставки (% від усіх тарифних ліній)	5,2	10,6	2,8	3,4

Джерело: [38; 40]

При цьому варто зауважити, що зниження тарифного захисту відбувається не шляхом широкого запровадження нульових ставок ввізних мит, а за рахунок значного зменшення кількості «тарифних піків». Максимальні зв'язані ставки встановлені для цукру (50%) та соняшникової олії (30%).

Середньоарифметична зв'язана ставка ввізного мита на промислові товари, відповідно до Розкладу тарифних зобов'язань України, є вищою, ніж та, що діяла в країні на момент вступу до СОТ. Фактично не відбулось перегляду кількості тарифних ліній, які зв'язані на нульовому рівні. Максимальна ставка ввізного мита, що застосовується в Україні для промислових товарів, залишилась незмінною та становить 25%.

Зв'язані ставки ввізних мит України є нижчими, ніж в окремих інших країнах-членах СОТ (табл. 3.3). Це пояснюється конкретними історичними особливостями приєднання цих країн до СОТ та відповідними міжнародними домовленостями.

Таблиця 3.3

Порівняння середньоарифметичних зв'язаних ставокввізного мита окремих країн-членів СОТ та України

Країна	Сільськогосподарські товари	Промислові товари	За всією номенклатурою
Аргентина	32,6	31,8	21,9
Австралія	3,5	11,0	10,0
Бразилія	35,4	30,8	31,4
Вірменія	14,7	7,6	8,5
Канада	17,5	5,3	6,9
Китай	15,8	9,1	10,0
Європейський Союз	13,7	3,9	5,2
Грузія	13,1	6,5	7,4
Киргизстан	12,6	6,7	7,5
Молдова	13,9	5,9	7,0
Росія	11,2	7,2	7,8
США	4,7	3,3	3,5
В'єтнам	18,5	10,4	11,4
Україна	10,9	5,0	5,8

Джерело: [40]

Важливим позитивним зрушенням стало зменшення кількості так званих «шумових» ставок, які незначною мірою захищають внутрішнього виробника, але вимагають додаткових трансакційних витрат як від імпортера, так і від Уряду України на адміністрування мита.

Помітне зниження ввізних мит мало місце лише для декількох секторів промисловості: деревообробна та паперова промисловість, кольорова металургія (виробництво міді), а також окремі галузі машинобудування (переважно транспортне машинобудування). Саме вагома частка машинобудування в імпорті пояснює помітне зниження середньозваженої ставки ввізного мита на промислову продукцію внаслідок вступу України до СОТ.

Митно-тарифна політика країн світу в умовах кризи (2008–2009 рр.) характеризувалася, в основному, підвищенням ставок ввізного мита та зниженням ставок вивізного мита. Підвищення ставок ввізного мита здійснювалося щодо товарів, імпорт яких є суттєвим для економіки, з метою посилення рівня захисту власних виробників від дешевого імпорту аналогічних товарів. Крім того, цей період характеризувався значним зростанням обсягів імпорту товарів за всіма галузевими групами. Це пояснюється кумулятивним ефектом таких факторів, як несприятлива світова цінова кон'юнктура на традиційні товари українського експорту; зменшенням ставок ввізного мита внаслідок вступу України до СОТ; високою вартістю позикових ресурсів та надмірною волатильністю валютного курсу, значною енергозатратністю та низьким рівнем продуктивності праці, що сукупно обмежує використання переваг України у міжнародному поділі праці.

Метою такого підвищення було поповнення дохідної частини бюджету без шкоди для економіки, оскільки інфляційний тиск імпорту в умовах падіння світових цін стає слабкішим.

Деякі із вжитих у зазначеному періоді заходів мають явно протекціоністський характер: підвищення ввізного мита на найбільш чутливі для національних економік товари;

зниження або скасування експортного мита; введення технічних бар'єрів; ліцензування імпорту; дискримінація при здійсненні державних закупівель; значне підвищення активності у проведенні антидемпінгових і захисних розслідувань.

Постраждалі від введення протекціоністських заходів держави були змушені вживати відповідних заходів, які здебільшого приймаються або у вигляді ініціацій антидемпінгових розслідувань, або у відповідному протекціонізмі. Низкою країн вживалися активні заходи у сфері підтримки національного експорту – фінансово-кредитна підтримка експорту, податкові пільги, організаційно-інформаційна та технічна підтримка малого та середнього бізнесу. Зазначені заходи були орієнтовані на подолання кризи шляхом створення стимулу для розширення виробництва і виходу на нові ринки.

Варто відзначити, що, якщо в 2009 р. антикризові заходи були в основному компенсаційними, спрямованими на обмеження втрат компаній, то на початку 2010 р. іноземні держави значно скоротили застосування протекціоністських заходів і сконцентрували максимальні зусилля на підтримку компаній-експортерів і підвищення інвестиційної привабливості своїх країн. Деякими державами в 2010 р. були прийняті так звані «післякризові» заходи, спрямовані на посткризовий розвиток країни і на підтримку національних секторів економіки.

Посткризове відновлення світової економіки і світових товарних ринків характеризується значною нестабільністю та коливаннями кон'юнктури і цін, що істотно підвищує вимоги до обґрунтованості, оперативності та гнучкості митно-тарифної політики. Прискорюються технологічні та структурні зміни у світовій економіці, розширюється та ускладняється асортимент товарів, все більше зростає конкурентоспроможність нових центрів сили з числа країн, що розвиваються, що вимагає вдосконалення структури та інших якісних параметрів митного тарифу, упорядкування системи преференцій, підвищення ефективності митного адміністрування.

У посткризовий період посилюється стимулююча функція митно-тарифної політики, спрямована на створення умов для перенесення високотехнологічних виробництв на територію України, розвиток виробничо-технологічної кооперації, розширення економічно ефективного доступу до нових технологій, машин, обладнання для великомасштабної модернізації виробничих потужностей. Адже основне завдання митно-тарифного регулювання – це не фіскальний збір коштів до бюджету, а стимулювання внутрішнього виробництва. З метою залучення іноземних інвестицій забезпечується істотне зниження витрат, що виникають з причини обтяжливих митних та адміністративних процедур, при отриманні міжнародних інвестиційних товарних кредитів і прямих вкладень капіталу.

Розробка заходів митно-тарифного регулювання ЗЕД тісно пов'язана з галузевими програмами і стратегіями модернізації та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції. У регулюванні імпорту ключовими критеріями для визначення напрямів і конкретних заходів митно-тарифної політики в різних галузях і секторах економіки є:

– рівень конкурентоспроможності продукції, що випускається;

– ринковий потенціал вітчизняної продукції, який стане привабливим для інвесторів;

– посилення структурної та стимулюючої функцій митно-тарифної політики та її узгодження з пріоритетами промислової політики.

З урахуванням завдання прискорення переходу до інноваційної економіки підвищується роль митно-тарифних заходів у реалізації селективної промислової і структурної політики: достатній ступінь тарифного захисту конкретних ринків на початкових циклах виробництва інноваційної продукції, поступове відкриття ринків у міру їх становлення, сегментування і зростання конкурентоспроможності вітчизняних виробництв з метою збереження конкурентного середовища. Фундаментальне значення тут має наявність конкретних, підкріплених інвестиціями програм галузевого розвитку, в рамках яких, за

необхідності, заходи з коригування митних ставок стануть складовою галузевих стратегій. Одночасно налаштування митно-тарифного регулювання на стимулювання виробництва й експорту інноваційної високотехнологічної продукції потребує розвитку інститутів сприяння експорту, вдосконалення нормативно-правового регулювання у сфері митної справи, спрощення адміністративних процедур, використання всього інструментарію заходів щодо захисту ринку, які допускаються положеннями та нормами СОТ.

Головною метою модернізації митно-тарифної системи є забезпечення її відповідності завданням перспективного розвитку галузей і секторів економіки країни, перехід від переважно фіскальної функції до виконання ролі регулятора конкурентного середовища на внутрішньому ринку і захисту окремих сфер. Для досягнення цієї мети необхідно розробити низку заходів щодо:

– підвищення ефективності митного тарифу за рахунок його диференціації;

– розвитку та вдосконалення митної інфраструктури, що дозволить здійснювати більш ефективне митне адміністрування;

– розробки і встановлення оптимального рівня імпортних мит з метою підвищення інвестиційної привабливості окремих галузей української промисловості і сільського господарства;

– збереження необхідного рівня тарифного захисту окремих галузей, що мають низьку конкурентоспроможність;

– лібералізації імпортного тарифу на товари, які в Україні не виробляються або виробляються в недостатній кількості або незадовільної якості та які необхідні для зниження загальноекономічних витрат;

– вдосконалення автоматизованих систем митного контролю та митного оформлення вантажів, включаючи систему електронної обробки митних декларацій.

У коротко- та середньостроковій перспективі реалізація митно-тарифної політики має бути тісно пов’язана із вирі-

шенням пріоритетних завдань у сфері модернізації та диверсифікації економіки, підвищенням конкурентоспроможності та ефективності національних виробництв, що є запорукою успішного виходу на світові ринки.

Митно-тарифні заходи є інструментом безпосереднього впливу на рівень витрат і цін на реалізовану на внутрішньому ринку імпортну продукцію, що, у кінцевому підсумку, визначає ефективність споживання продукції та обсяги платоспроможного попиту на неї.

3.2. Поняття митного тарифу. Види і ставки мита

Основним інструментом митно-тарифного регулювання є **митний тариф** – законодавчий акт, що містить систематизований перелік товарів із зазначенням ставок мита, якими ці товари обкладаються. Митний тариф використовується для цілей тарифного та інших видів регулювання ЗЕД, ведення статистики зовнішньої торгівлі, здійснення митного оформлення товарів, здійснення митного контролю, вивчення кон'юнктури ринку.

Економічна роль митного тарифу полягає, насамперед, у тому, що, впливаючи на ціну товару та відмежовуючи національний ринок від світового, тариф сприяє підвищенню конкурентоспроможності товару, що, у свою чергу, позначається на темпах розвитку, обсягах прибутку в окремих галузях економіки, нівелюється різниця в національних та міжнародних умовах виробництва. Захисний механізм митного тарифу реалізується через так званий ціновий ефект – зумовлене ним подорожчання імпортних товарів дає змогу вітчизняному товаровиробнику скористатися ціновою перевагою. У результаті дії цього механізму встановлюється певне співвідношення між світовими цінами та цінами на внутрішньому ринку. Ефективність тарифного захисту залежить від того, наскільки

він сформований, якими є характер конкуренції та імпортозаміщення на ринку, чинники його розвитку тощо [41].

Знижуючи чи підвищуючи ставки митного тарифу, країна завжди ризикує: у першому разі – отримати перенасичення внутрішнього ринку імпортними товарами, що призведе до зменшення національного виробництва таких товарів, а у другому – завести країну у «глухий кут» міжнародної економічної ізоляції. Тому завжди необхідно проводити виважену митно-тарифну політику, виходячи з власних економічних інтересів [42].

Реалізація регуляторної і захисної функцій мита заснована на перерозподілі доданої вартості від іноземних товаровиробників на користь національних. Отже, загальний рівень тарифного захисту в галузі визначається додатково забезпечуваною величиною доданої вартості.

Мита також вирішують завдання захисту від несприятливого впливу іноземної конкуренції, зниження частки національних товарів на внутрішньому ринку і скорочення масштабів їх виробництва. Водночас рівень тарифного захисту повинен забезпечувати позитивний вплив іноземної конкуренції, що стимулює зростання якості товарів національних виробників, зниження загального рівня витрат у галузі, використання прогресивних технологій і сучасних матеріалів. Чим вище рівень економічного розвитку країни, чим багатша та різноманітніша система її зовнішньоекономічних зв’язків, тим меншу роль відіграють у її митній політиці фіскальні мотиви, тим більше ця політика визначається комплексною стратегією створення для національної економіки сприятливих умов розвитку. Посилюється роль митного тарифу та застосування його як регулятора розвитку національної економіки, що дозволяє, полегшуючи або ускладнюючи ввезення в країну або вивезення з неї певних товарів, впливати на торговельні потоки, забезпечити збалансованість зовнішньоторговельного обміну, свідомо формувати господарську

структуру, поступово змінювати місце країни в міжнародному поділі праці [43].

На рис. 3.1 наведено класифікацію мит за їх класифікаційними ознаками.

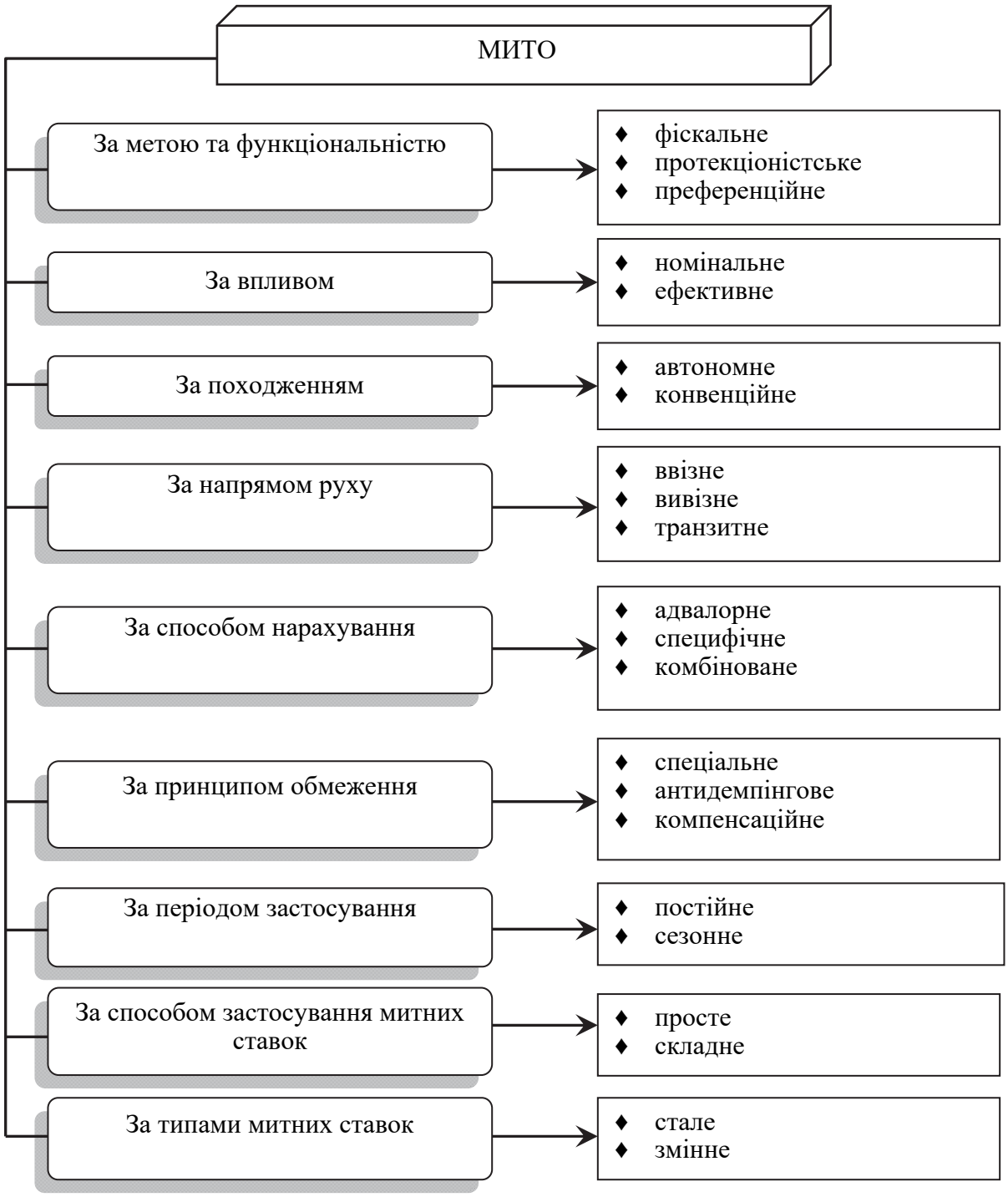


Рис. 3.1. Класифікація видів мита [44, с. 68]

За метою та функціональністю розрізняють фіскальне, протекціоністське та преференційне мито. *Фіскальне мито* встановлюється для забезпечення надходжень коштів до Державного бюджету країни. Використовується у формі ввізного, вивізного, транзитного мита. *Протекціоністське мито* призначено для захисту внутрішніх виробників від іноземної конкуренції. Воно ускладнює вільну торгівлю, збільшуючи ціни на імпортні товари і зміщуючи попит у бік продукції внутрішнього виробництва. Здебільшого використовується у формі ввізного мита. *Преференційне мито*, що передбачає особливі переваги держави щодо розміру ставок, які надаються іншим країнам.

За впливом на конкретний об'єкт оподаткування розрізняють номінальні та ефективні ставки митного тарифу. *Номінальні ставки* – ставки, зазначені в тарифі. Дають загальне уявлення про рівень митного оподаткування. *Ефективні ставки* характеризують реальний рівень митного оподаткування. Реальний рівень мита на кінцеві товари обчислюється з урахуванням рівня ставок мита, нарахованих на імпортні комплектуючі, вузли, агрегати і деталі таких товарів [45].

Дійсний рівень митного захисту обчислюється за такою формулою [45]:

$$T_e = \frac{T_n - A \cdot T_{im}}{1-A}, \qquad (3.1)$$

де T_e – фактичний (ефективний) рівень митного захисту;

T_n – номінальна ставка мита на кінцеву продукцію;

T_{im} – номінальна ставка мита на частини та компоненти, що імпортуються;

A – частка вартості імпортованих компонентів у вартості кінцевого продукту.

Якщо ставка митного тарифу на кінцеву продукцію більша за ставку тарифу на імпортні компоненти ($T_n > T_{im}$), ефективна ставка на кінцевий товар більше номінальної

($T_e > T_n$). Номінальна ставка тарифу може мати тільки позитивні значення. Ефективна ставка може бути як позитивною, так і негативною, коли, наприклад, тариф на імпортні компоненти значно перевищує тариф на кінцеву продукцію.

Припустимо, що товар складається з декількох деталей. Якщо ввезти ці деталі, кожна з яких оподатковується митом за спеціальною ставкою окремо, і скласти виріб в Україні, то виникне певна різниця між сумою мита на деталі та сумою мита на готовий виріб. Якщо сума мита на деталі буде вищою, тобто тариф створює ситуацію, за якої ввезення готових виробів вигідніше, то ефективна ставка тарифу на готовий виріб у такому разі буде негативною. У протилежному разі ефективна ставка буде позитивною. І ввезення деталей та складання виробу на вітчизняних підприємствах може бути ефективнішим, ніж імпорт готового виробу. При цьому необхідно враховувати непрямі фактори, зокрема, наявність придатних складальних виробництв, можливості забезпечити їх робочою силою, енергією, вітчизняною сировиною, напівфабрикатами. Але бувають ситуації, коли більш вигідною виявиться і негативна ефективна ставка мита. Наприклад, автомобільна промисловість. У теперішній час ставки на готові автомобілі іноземного виробництва вищі, ніж ставки на запасні частини, а у рамках угод про промислове складання вони взагалі відсутні або незначні. У такому разі ефективна ставка буде позитивною, по суті, близькою до заборонної, і сприятиме активному інвестуванню у створення виробничих потужностей з виготовлення автомобілів. Вітчизняне виробництво машин поступово стає нерентабельним і практично зникає. Згодом ставки ввізного мита на готові автомобілі передбачається знижувати, а ставки на запасні частини і вузли, навпаки, істотно підвищувати. Ці заходи мають на меті організацію технологічних ланцюжків виробництва комплектуючих для автомобілів на високому світовому технологічному рівні всередині країни для обслуговування потреб побудованих автозаводів. При цьому власникам цих заводів прийдеться конкурувати і з продукцією, виробленою за межами країни, що стимулюватиме їх

розвиток. Проте виробництва автомобілів з повним циклом вже не буде, тобто Україна стане технологічно залежною від іноземних виробників. Тому у цьому разі було б вигідно мати негативну ефективну ставку мита.

Залежно від порядку встановлення розрізняють автономні та конвенційні ставки митного тарифу.

Автономні ставки встановлюються в односторонньому порядку органами державної влади країн та часто мають максимальний рівень. Застосовуються в зовнішній торгівлі з країнами, з якими відсутні торговельні угоди.

Конвенційні (договірні) ставки встановлюються на базі двосторонніх або багатосторонніх угод. Застосовуються в рамках РНС, угод про Митний союз, СОТ.

За напрямом руху мито класифікується як ввізне (імпортне), вивізне (експортне) та транзитне. Ввізне мито встановлюється на товари, що ввозяться на митну територію України. Встановлення нових та зміна діючих ставок ввізного мита, визначених Митним тарифом України, здійснюються Верховною Радою України шляхом прийняття законів України. Вивізне мито встановлюється законом на українські товари, що вивозяться за межі митної території України:

1. Закон України від 10.09.99 № 1033-XIV «Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур» [46];
2. Закон України від 07.05.96 № 180/96-ВР «Про вивізне (експортне) мито на живу худобу та шкіряну сировину» [47];
3. Закон України від 24.10.02 № 216-IV «Про вивізне (експортне) мито на відходи та брухт чорних металів» [48];
4. Закон України від 13.12.06 № 441-V «Про ставки вивізного (експортного) мита на брухт легованих чорних металів, брухт кольорових металів та напівфабрикати з їх використанням» [49];
5. Закон України від 03.06.08 № 309-VI «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» (експортне мито на гази) [50].

Щодо *транзитного мита*, то у сучасній практиці воно не застосовується (випадки його введення трапляються в найменш розвинених країнах, де воно використовується переважно у фіскальних цілях).

За способом нарахування розрізняють такі види митних ставок: адвалорні, специфічні, комбіновані, змішані.

Адвалорні ставки встановлюються у відсотках до митної вартості товарів [32]. Є найпоширенішим видом мита. Зазвичай, вони застосовуються до товарів, які мають різні якісні характеристики в межах однієї товарної групи. Розмір мита залежить від рівня зовнішньоторговельної ціни і, відповідно, від митної вартості товару. Наприклад, якщо митна ставка визначена у розмірі 10% ціни товару, то при митній вартості 500 грн мито складатиме 50 грн. При підвищенні зовнішньоторговельної ціни товару та митної вартості до 600 грн розмір мита зросте до 60 грн. При зниженні зовнішньоторговельної ціни та митної вартості розмір мита знижується. Отже, при застосуванні адвалорних ставок необхідно постійно стежити за динамікою світових цін і відповідно коригувати розмір ставки.

Перевагою застосування адвалорного мита є те, що воно підтримує однаковий рівень захисту внутрішнього ринку незалежно від коливання цін на товар, змінюються лише доходи бюджету. Недоліком є те, що воно передбачає необхідність митної оцінки вартості товару. Оскільки ціна товару може коливатися під впливом численних економічних (обмінний курс, відсоткова ставка та ін.) і адміністративних (митне регулювання) факторів, застосування адвалорного мита пов'язано із суб'єктивністю оцінок, що залишає місце зловживанням. Розглянемо детальніше переваги та недоліки адвалорного мита.

Перевагами застосування адвалорного мита є:

- незалежність відсоткових ставок від національних валют і індивідуальних характеристик товарів, що полегшує їх порівняння у процесі міжнародних торговельних переговорів;

- автоматична зміна мита після зростання або зниження цін;
- стягування вищого мита з дорожчих товарів порівняно з дешевшими тієї самої категорії;
- стабільність доходів держави у разі інфляції (за умови, що не змінюється обсяг імпорту).

Недоліками застосування адвалорного мита є:

- втрата захисної функції у разі зниження цін на імпортні товари (тому більшість митних платежів на сільськогосподарську продукцію встановлюються не на основі вартості, а на основі маси товарів);
- зменшення державних доходів у разі зниження цін;
- необхідність регулярного проведення аудиту бухгалтерської документації імпортера або експортера з метою перевірки правильності визначення митної вартості товарів.

Специфічні ставки встановлюються в грошовому виразі у вигляді певної суми з маси, об'єму чи штуки товару [32] (0,5 євро за кг, 3 євро за $м^3$, 1 євро за 1000 штук). Специфічні ставки митного тарифу, зазвичай, застосовуються до стандартизованих товарів і мають незаперечну перевагу, оскільки прості в адмініструванні та, переважно, не залишають місця для зловживань. Однак рівень митного захисту за допомогою специфічного мита дуже залежить від коливання цін на товари, відтак необхідно постійно підтримувати відповідність між динамікою світових і внутрішніх цін та ставкою мита. Наприклад, специфічне мито в 1000 доларів за один імпортний автомобіль значно більше обмежує імпорт автомобілів ціною в 8000 доларів, оскільки складає 12,5% його ціни, порівняно з автомобілем ціною 12000 доларів, оскільки складає всього 8,3% його ціни. У результаті, коли імпортні ціни зростають, рівень захисту внутрішнього ринку за допомогою специфічного тарифу знижується. Але, з іншого боку, під час економічного спаду і падіння імпортних цін, специфічний тариф збільшує рівень захисту національних виробників.

Перевагами специфічного мита є:

- просте визначення критерію обчислення розміру мита;

- забезпечення уніфікованого застосування мита на всій митній території;
- зниження ризику шахрайства порівняно з визначенням мита за адвалорними ставками;
- забезпечення передбаченого захисту у разі падіння цін (за умови, що воно не залежить від ціни товару);
- захищення дешевих імпортних товарів;
- стабільність державних доходів (за умови відсутності інфляції і збереження обсягів імпорту).

Основними недоліками специфічного мита є:

- втрата захисної функції мита у разі інфляції;
- зменшення державних доходів у разі зменшення обсягів імпорту;
- незахищеність дорожчих якісних товарів порівняно з дешевшими;
- складність порівняння специфічного мита у процесі міжнародних торговельних переговорів;
- необхідність регулярної адаптації ставки мита у разі зміни цін, що створює високе адміністративне навантаження як на уряд, так і на суб'єктів ЗЕД.

Адвалорні та специфічні ставки мита по-різному реагують на зміну рівня цін на світовому ринку: при підвищенні цін більш ефективним виявляється адвалорне мито, при зниженні – специфічне.

Комбіновані ставки мита поєднують адвалорні та специфічні ставки, але сплачується за більшою сумою нарахування (наприклад, 20% від митної вартості, але не більше 10 дол. за 1 тонну). Комбіновані ставки більшою мірою перешкоджають заниженню митної вартості товару, оскільки мито нараховується з урахуванням специфічної складової. Труднощі в застосуванні комбінованих ставок полягають у невідповідності між абсолютною величиною мита, що розраховується за адвалорною складовою, та абсолютною величиною мита, що розраховується за специфічною складовою, відносно всіх товарів у рамках окремої товарної позиції. Припустимо, що

на куряче м'ясо встановлена комбінована ставка ввізного мита у розмірі 30%, але не менше ніж 0,3 євро за 1 кг. Вартість окремих видів курячого м'яса коливається від 0,55 (крила, ніжки морожені) до 1,21 євро за 1 кг свіжих чи охолоджених тушок. За цих умов специфічна складова повинна скласти 0,165 євро за 1 кг крил і ніжок морожених, а для курячих свіжих чи охолоджених тушок специфічна складова буде дорівнювати 0,363 євро за 1 кг. Ця проблема пов'язана з високим ступенем уніфікації ставок митного тарифу. Введення більш диференційованих ставок дозволяє вирішити цю проблему.

За принципом обмеження мито поділяється на *спеціальне, антидемпінгове, компенсаційне,додатковий імпортний збір* ***(особливі види мита)***[32]. Ці мита називають особливими видами мита. Вони застосовуються у випадках, передбачених законодавством з метою захисту економічних інтересів України та українських виробників. Особливі види мита встановлюються незалежно від інших видів мита на підставі рішень Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі про застосування антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів.

Спеціальне мито встановлюється відповідно до Закону України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну» [51]:

- ✓ як засіб захисту національного товаровиробника, якщо товари ввозяться на митну територію України в обсягах або за таких умов, що їх ввезення заподіює або створює загрозу заподіяння значної шкоди національному товаровиробнику;
- ✓ як заходи у відповідь на дискримінаційні або недружні дії інших держав, митних союзів та економічних угруповань, які обмежують реалізацію законних прав та інтересів суб'єктів ЗЕД України.

Ставка спеціального мита встановлюється в кожному випадку окремо. Спеціальне мито сплачується у разі, якщо

митна вартість оцінюваного товару менша за мінімальну ціну, встановлену Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі.

Антидемпінгове мито встановлюється відповідно до Закону України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» [52] у разі ввезення на митну територію України товарів, які є об'єктом демпінгу, що заподіює шкоду або створює загрозу заподіяння шкоди національному товаровиробнику подібного товару.

Міжнародна практика використовує три основні критерії для визначення, чи є ціна товару, що експортується, демпінговою:

- зіставлення ціни товару конкретної експортної угоди з внутрішньою ціною на такий самий або аналогічний товар у країні експорту;
- зіставлення експортної ціни з іншою експортною ціною при продажу до якої-небудь іншої країни експорту;
- зіставлення експортної ціни з вартістю виробництва в країні походження експортного товару.

Специфіка антидемпінгових заходів пов'язана з низкою обставин: ставки антидемпінгового мита, як правило, вищі за ставки звичайного мита та інших імпортних зборів з цього товару; експортер не може заздалегідь урахувати можливість і тим більше величину ставки антидемпінгового мита подібно до того, як він це, зазвичай, робить з митом, внутрішніми податками та зборами; у випадках щодо стягнення антидемпінгового мита діє правило зворотної сили – воно стягується з моменту, коли було розпочато ввезення товару за демпінговими цінами, а не з моменту встановлення факту демпінгу.

В Україні торговельні розслідування порушуються та проводяться Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі. Час проведення розслідування не може перевищувати один рік.

Розмір ставки антидемпінгового мита визначається:

– у відсотках до митної вартості товару, що є об'єктом антидемпінгового розслідування;

– як різниця між мінімальною ціною і митною вартістю певного товару (як різниця між цінами товару на внутрішньому і зовнішньому ринках). Під мінімальною ціною розуміють ціну товару, за якої його продаж не заподіює збитку національному товаровиробнику.

Ставка антидемпінгового мита не може перевищувати різниці між конкурентною оптовою ціною об'єкта демпінгу в країні експорту і заявленою ціною при його ввезенні на митну територію імпортуючої країни або різниці між ціною об'єкта демпінгу в імпортуючій країні і середньою ціною експортованих цією країною подібних чи безпосередньо конкуруючих товарів. Антидемпінгові мита встановлюються країною імпорту з метою протидії демпінгу, для вирівнювання цін до рівня, що вважається нормальним. Нормальна вартість – це еквівалент ціни товару на внутрішньому ринку. Вона, як правило, визначається на підставі цін, встановлених при здійсненні звичайних торговельних операцій між незалежними покупцями в країні експорту.

Компенсаційне мито встановлюється відповідно до Закону України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» [53] у разі ввезення на митну територію України товарів, які є об'єктом субсидованого імпорту, що заподіює шкоду або створює загрозу заподіяння шкоди національному товаровиробнику.

Держава надає субсидії для досягнення різних цілей. Коли яка-небудь галузь промисловості потерпає через велику кількість імпорту, держава може, не застосовуючи заборонних дій стосовно імпорту, допомогти шляхом надання субсидії для купівлі технології та обладнання, що може підвищити ефективність виробництва, а також конкурентоспроможність певної галузі. На противагу антидемпінговим заходам компенсаційні заходи застосовуються країнами-членами СОТ досить рідко. Вони спрямовані на усунення дії неправомірних, за правилами СОТ, субсидій. З цією метою встановлюється додаткове компенсаційне мито, призначене для «вилучення» субсидії і нейтралізації штучних

конкурентних переваг імпортованого товару на внутрішньому ринку, або квота. На практиці компенсаційні мита не завжди застосовуються з метою боротьби із зловживаннями конкурентів, а перетворюються на засіб протекціонізму. Сплату мита, що часто сягає значних розмірів, неможливо уникнути шляхом зниження експортних цін. Компенсаційне мито нараховується після проведення відповідного розслідування та одержання об'єктивних доказів нанесення істотного збитку національній економіці. Розмір ставки компенсаційного мита визначається:

– у відсотках до митної вартості товару, що є об'єктом антисубсидиційного розслідування;

– як різниця між мінімальною ціною та митною вартістю товару.

Сума компенсаційного мита не повинна перевищувати встановленого розміру державних субсидій. Введення компенсаційних мит дозволяє вирівнювати умови торгівлі.

Додатковий імпортний збір встановлюється законом відповідно до статті XII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року та Домовленості про положення ГАТТ-1994 щодо платіжного балансу [54] у разі значного погіршення стану платіжного балансу або істотного скорочення золотовалютних резервів, або досягнення ними мінімального розміру з метою забезпечення рівноваги платіжного балансу та збільшення розміру золотовалютних резервів.

За періодом застосування мито поділяється на постійне та сезонне. *Постійне мито* не змінюється залежно від часу застосування. Як правило, більшість митних ставок є постійними. *Сезонне мито* може встановлюватися державою на окремі товари як засіб оперативного регулювання. В Україні сезонне мито встановлюється на строк не менше 60 та не більше 120 послідовних календарних днів з дня встановлення [32]. Сезонне мито нараховується за ставками, встановленими Законом України «Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції» [55]. Сезонні імпортні мита запроваджуються щорічно у подвійному розмірі до розміру

пільгових ставок ввізного мита на сільськогосподарську продукцію. Ці мита вважаються винятком з преференційних або пільгових режимів, у тому числі з угод про вільну торгівлю, митні союзи, виробничу кооперацію та інших подібних міжнародних угод, якщо це передбачено такими угодами.

У міжнародній практиці розрізняють два типи митних тарифів – прості одноколонні та складні багатоколонні [45].

Простий одноколонний митний тариф передбачає одну ставку мита для кожного товару незалежно від країни походження товару. Недоліком застосування такого тарифу є те, що одна ставка не надає достатньої маневреності митній політиці, не відповідає умовам торговельно-політичної боротьби на світовому ринку та не дозволяє вести активну зовнішньоторговельну політику.

Складний багатоколонний митний тариф встановлює для кожного товару дві та більше ставок мита. Зазвичай, найбільш висока ставка мита складного тарифу автономна, вона називається максимальною, або генеральною і застосовується до товарів тих країн, з якими немає торговельних договорів і угод. Конвенційна − мінімальна ставка, яка застосовується до товарів, що походять з країн, з якими укладено торговельні договори та угоди і яким надано РНС. Ставки мита, що застосовуються на основі РНС, істотно нижчі максимальних. Складні митні тарифи багатьох держав передбачають також особливо низькі, пільгові преференційні мита. Ці мита застосовуються щодо товарів певного кола країн і використовуються розвиненими державами для створення замкнутих економічних угруповань, режимів асоціацій, а також відносно розвинених країн. Такі ставки невисокі, іноді нульові.

Сьогодні основним типом митного тарифу більшості країн є саме складні митні тарифи, які більшою мірою, ніж прості, пристосовані до ведення конкурентної боротьби на світовому ринку, дозволяють державам впливати на одні країни шляхом обкладення їх товарів більш високими став-

ками та, навпаки, надавати пільги іншим країнам, прив'язуючи їх таким чином до свого ринку.

Рівень митного оподаткування товарів та його зміни визначаються процесами, що відбуваються як в економіці окремих країн, так і у світовій економіці в цілому. Встановлення рівня митного оподаткування залежить від цілого ряду факторів, таких як розрив у рівні внутрішніх і світових цін товарів у різних країнах; ступінь концентрації виробництва та рівень монополізації ринку окремих товарів; наявність на цих ринках виробничих ланцюжків ТНК; співвідношення продуктивності праці і витрат виробництва в різних країнах. Як правило, ставки митних тарифів зростають в період погіршення економічної кон'юнктури і знижуються в періоди зростання ділової активності.

Ставка мита – це розмір платежу, що зазначений у митному тарифі, який підлягає стягненню згідно з чинним законодавством.

Розрізняють два види митних ставок – сталі та змінні. *Сталі ставки* встановлюються державними органами і не можуть змінюватися залежно від обставин. Такі ставки у своїх митних тарифах застосовують більшість країн світу. *Змінні ставки* можуть змінюватися за певних обставин (при зміні рівня світових та внутрішніх цін, рівня державних субсидій).

У країнах-членах СОТ ставки мита в тарифі поділяються також на *зв'язані та фактичні*. ***Зв'язані ставки*** – ставки, які зафіксовані в протоколах тарифних переговорів на певному рівні. Вони не можуть бути підвищені в односторонньому порядку. Проте «зв'язування» ставок не перешкоджає їх зниженню. ***Ставка мита, яка застосовується фактично***, може дорівнювати рівню зв'язування або відхилятися від нього в бік зниження.

У митному тарифі ставки повинні вибудовуватися за принципом тарифної ескалації, яка передбачає підвищення рівні митного оподаткування товарів у міру зростання ступеня їх обробки. Ступінь ескалації залежить від рівня ефек-

тивності переробки сировини. У країнах з високорозвиненою переробною промисловістю витрати на переробку сировини відносно нижчі, тому ставки мита на продукти переробки будуть зростати повільніше. У деяких випадках не тільки сировина, але і продукти її переробки можуть ввозитися безмитно.

Принцип ескалації – це принцип побудови митного тарифу, що базується на понятті порівняльної конкурентоспроможності сировинних і готових виробів. При прийнятті економічного рішення виникає ситуація, коли ввезення сировини і, наприклад, замовлення на виробництво всередині країни є істотно вигіднішими, ніж ввезення оброблених або готових виробів. Виходячи з цього принципу, рівень тарифного захисту ринку можна підвищити, не тільки збільшуючи ставки мита на товари, але й знижуючи їх на сировину і напівфабрикати, що використовуються у виробництві відповідного товару, тобто збільшуючи різницю між ставками. Такий підхід використовується для стимулювання імпорту товарів із низькою доданою вартістю з метою заохочення збільшення внутрішнього виробництва. Це майже завжди виправдується необхідністю створення робочих місць і сприянням передачі технологій. Наприклад, сталь, що використовується у виробництві автомобільних корпусів може імпортуватися за ставкою імпортного мита в 5%, виготовлені з того ж самого сорту сталі складові частини для корпусів – за ставкою 15%, а готові автомобілі – за ставкою 30% [56].

В інтересах захисту внутрішнього ринку та створення більш сприятливих умов для розвитку національного виробництва уряди керуються двома універсальними підходами щодо побудови імпортного тарифу: ескалація мита зі збільшенням обробки товару та ефективний тарифний захист. Це дозволяє раціонально вибудувати структуру митних ставок за всією номенклатурою товарів.

Використання принципу ескалації в міжнародній торгівлі між розвиненими країнами, країнами, що розвиваються та найменш розвиненими країнами сприяє закріп-

ленню сировинної орієнтації країн, що розвиваються і найменш розвинених країн та гальмувати їх розвиток.

Однією з важливих характеристик митного тарифу є середній рівень ставок мита. У теперішній час використовуються різні методи розрахунку простих середніх та середньозважених ставок митного тарифу.

Розрахунок середньоарифметичної ставки митного тарифу, зазвичай, здійснюється за такою формулою:

$$\mathrm{T}_{\text{сер.}} = \frac{T_1 + T_2 + T_3 + ... + T_n}{N}, \qquad (3.2)$$

де $\mathrm{T}_{\text{сер.}}$ − середньоарифметична ставка митного тарифу;

T_1, T_2, ... T_n − ставки митного тарифу за окремими товарними групами або товарними позиціями;

N − кількість товарних груп або позицій.

Середня ставка митного тарифу − це найбільш простий для обчислення показник. Для його розрахунку необхідний митний тариф країни.

Найпоширенішим способом зіставлення і порівняння митних тарифів різних країн є розрахунок середньозваженої ставки мита, що дає уявлення про характер митно-тарифної політики. Тому, при оцінюванні тарифного режиму країни доцільно розраховувати цей показник. Він може бути корисним при визначенні загальних характеристик обкладення ввізним митом у країні. Середньозважена ставка митного тарифу − складніший, але більш універсальний показник. Зазвичай, її розрахунок здійснюється за формулою:

$$\mathrm{T}_{\text{сер.зв.}} = \frac{\mathrm{T}_1 \cdot \mathrm{B}_1 + \mathrm{T}_2 \cdot \mathrm{B}_2 + ... + \mathrm{T}_n \cdot \mathrm{B}_n}{\mathrm{B}_1 + \mathrm{B}_2 + ... + \mathrm{B}_n}, \qquad (3.3)$$

де $\mathrm{T}_{\text{сер.зв.}}$ − середньозважена ставка мита;

B_1, B_2, B_n − частки окремих тарифних позицій.

Для розрахунку середньозваженої ставки крім митного тарифу необхідні дані митної статистики країни щодо імпорту, побудовані за тією ж номенклатурою та системою, що і митний тариф.

Показники середньоарифметичної та середньозваженої ставки є взаємодоповнюючими і разом дають ширше уявлення про характер митної політики. Тому, при проведенні оцінки тарифного режиму країни доцільно розраховувати обидва показники. Їх порівняння може бути корисним при визначенні загальних характеристик обкладання ввізним митом у країні [57, с. 31].

Різниця між середньоарифметичним та середньозваженим рівнями свідчить про ступінь диференціації ставок митного тарифу. Чим більший розрив, тим більше високих ставок встановлено за окремими тарифними позиціями і тим вище захисна функція тарифу.

Митний тариф України − це систематизований перелік ставок ввізного мита, яке справляється з товарів, що ввозяться на митну територію України. Ставки ввізного мита, що містяться у Митному тарифі, встановлюються та змінюються Верховною Радою України шляхом прийняття окремих законів [58].

Митний тариф України знаходиться в процесі постійного реформування. Але не завжди за процедурою зміни ставок мита на який-небудь товар можна побачити глибокий економічний аналіз сформованої у відповідній галузі ситуації. Перегляд ставок мита на імпортовані товари доцільно здійснювати на основі ретельного аналізу стану національної економіки, динаміки національних і світових витрат, цін: світових, виробників-постачальників імпортної продукції, вітчизняних виробників аналогічної продукції і реальних цін на внутрішніх ринках, потреб країни і можливостей заміщення імпортованої продукції продукцією вітчизняного виробництва.

Систематизація ставок мита у митному тарифі здійснюється відповідно до диференційованого переліку товарів –

товарної номенклатури, характерними ознаками якої є системність опису товарів і присвоєння кожній товарній позиції окремого коду. Товарною номенклатурою Митного тарифу України є Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД) [59], яка має дуже детальну систему опису та правил кодування товарів. УКТ ЗЕД поділено на 21 розділ та 97 товарних груп. В основу формування груп закладено різні класифікаційні ознаки товарів: походження матеріалу, з якого вироблено товар, призначення, хімічний склад (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Класифікаційні ознаки товарів в УКТ ЗЕД

Ознаки класифікації товару	Властивостітовару	Розділи УКТ ЗЕД
Походження	– тваринне; – рослинне; – корисні копалини	I, II, V
Функціональне призначення	– харчування; – забезпечення особистого комфорту; – забезпечення руху, побуту тощо; – зброя; – забезпечення духовності	IV, XI, XII, XVI, XVII, XVIII, XIX, XX, XXI
Хімічний склад	– природна (тваринна, рослинна) основа; – синтетична основа	III, VI, VII
Матеріал, з якого виготовлений товар	– шкури тварин; – деревина і похідні; – корисні копалини; – метали, тощо	VIII, IX, X, XIII, XIV, XV

Джерело: складено автором на основі [60]

Групи формуються за принципом послідовного оброблення товарів – від сировини, напівфабрикатів до готових виробів, що створює умови для застосування УКТ ЗЕД у митних тарифах. Під час формування товарних позицій і підпозицій у кожній групі застосовується своя послідовність ознак.

УКТ ЗЕД складається на основі Гармонізованої системи опису та кодування товарів (ГС) та затверджується законом про Митний тариф України.

ГС – номенклатура товарів з ієрархічною структурою, що охоплює тільки товари, які транспортуються у традиційному розумінні [61]. Між тим, електроенергія також включена до ГС. Беручи до уваги структуру зазначеної номенклатури, будь-який товар може бути занесений до рубрики ГС. Всесвітня митна організація переглядає ГС кожні чотири роки.

УКТ ЗЕД на рівні шести знаків повністю узгоджено з Гармонізованою системою опису та кодування товарів, а на рівні восьми знаків – з Комбінованою номенклатурою Європейського Союзу (КНЄС). Дев'ятий та десятий знаки відповідають деталізації коду товару на національному рівні України (рис. 3.2).

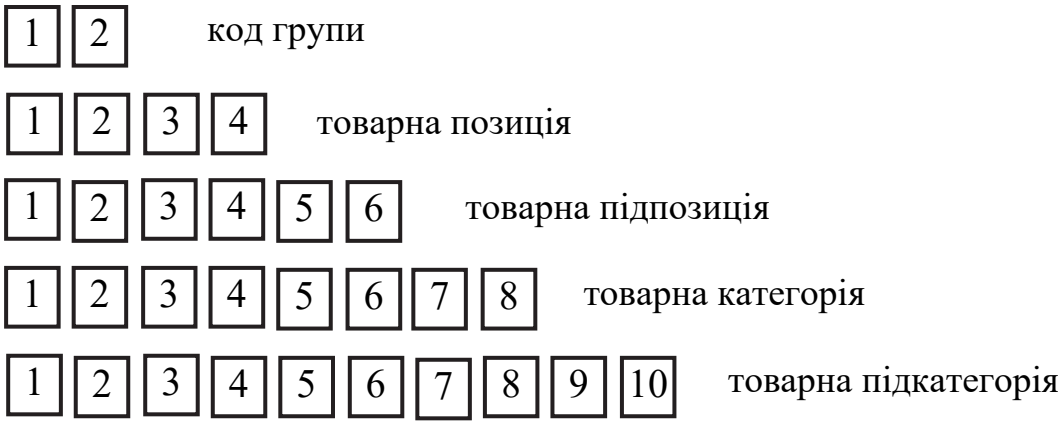


Рис. 3.2. Структура десятизначного коду УКТЗЕД

Джерело: складено автором на основі [60]

Комбінована номенклатура, що використовується в ЄС для потреб статистики зовнішньої торгівлі, складена набагато детальніше, ніж ГС. Розділи КНЄС ідентифікуються за допомогою восьмизначного коду [56]. КНЄС переглядається кожного року і є обов'язковою для всіх країн-членів ЄС.

В УКТ ЗЕД для забезпечення визначення коду товару тільки одним кодом групи товарів не повторюються по змісту; перелічені всі товари, що можуть перетинати кордон; для виключення можливості присвоєння декількох кодів товару залежно від матеріалу, з якого він виготовлений, або призначення, класифікація товарів здійснюється відповідно до вимог «Основних правил інтерпретації класифікації товарів».

Система кодування забезпечує високий ступінь деталізації номенклатури товарів. Це має особливе значення для її застосування в національних товарних номенклатурах: держави, не порушуючи відповідних міжнародно-правових норм, що закріплюють основи системи кодування, одержують можливість у відомих межах змінювати рівень деталізації, виходячи з національних інтересів. Розроблена система кодування дозволяє, за необхідності, провести подальше розширення номенклатури товарів без порушення системи класифікації.

Ведення УКТ ЗЕД здійснюють митні органи України. Ведення УКТ ЗЕД передбачає [32]:

- відстеження та облік змін і доповнень до Гармонізованої системи опису та кодування товарів, пояснень та інших рішень щодо її тлумачення, що приймаються Всесвітньою митною організацією;
- підготовку пропозицій щодо внесення змін до УКТ ЗЕД;
- деталізацію УКТ ЗЕД на національному рівні та введення додаткових одиниць виміру;

- забезпечення однакового застосування всіма органами доходів і зборів правил класифікації товарів;
- прийняття рішень щодо класифікації та кодування товарів в УКТ ЗЕД у складних випадках;
- розроблення пояснень і рекомендацій до УКТ ЗЕД та забезпечення їх опублікування;
- своєчасне ознайомлення суб'єктів ЗЕД з рішеннями та інформацією (крім тих, що є конфіденційними) щодо питань класифікації товарів та про застосування УКТ ЗЕД;
- здійснення інших функцій, необхідних для ведення УКТ ЗЕД.

Декларант самостійно визначає код товару за УКТ ЗЕД. Митні органи здійснюють контроль правильності класифікації товарів.

Процедура контролю правильності класифікації товарів завершується або підтвердженням коду, який визначив декларант, або зміною цього коду.

Спрощену процедуру перевірки класифікації товарів зображено на рис. 3.3.

Перевірка відбувається у декілька етапів. Деякі з них не обов'язкові і залежать від конкретних випадків класифікації. На кожному із етапів перевірки інспектор може підтвердити код, заявлений декларантом.

Також інспектор має право залучити експертну організацію для допомоги у вирішенні окремих питань, які виникають в процесі перевірки коду товару. Інспектор може відібрати зразки товару для передачі їх до спеціалізованої лабораторії. Якщо залучається експертна організація, то строк для прийняття рішення про визначення коду товару збільшується з 10 до 30 календарних днів.

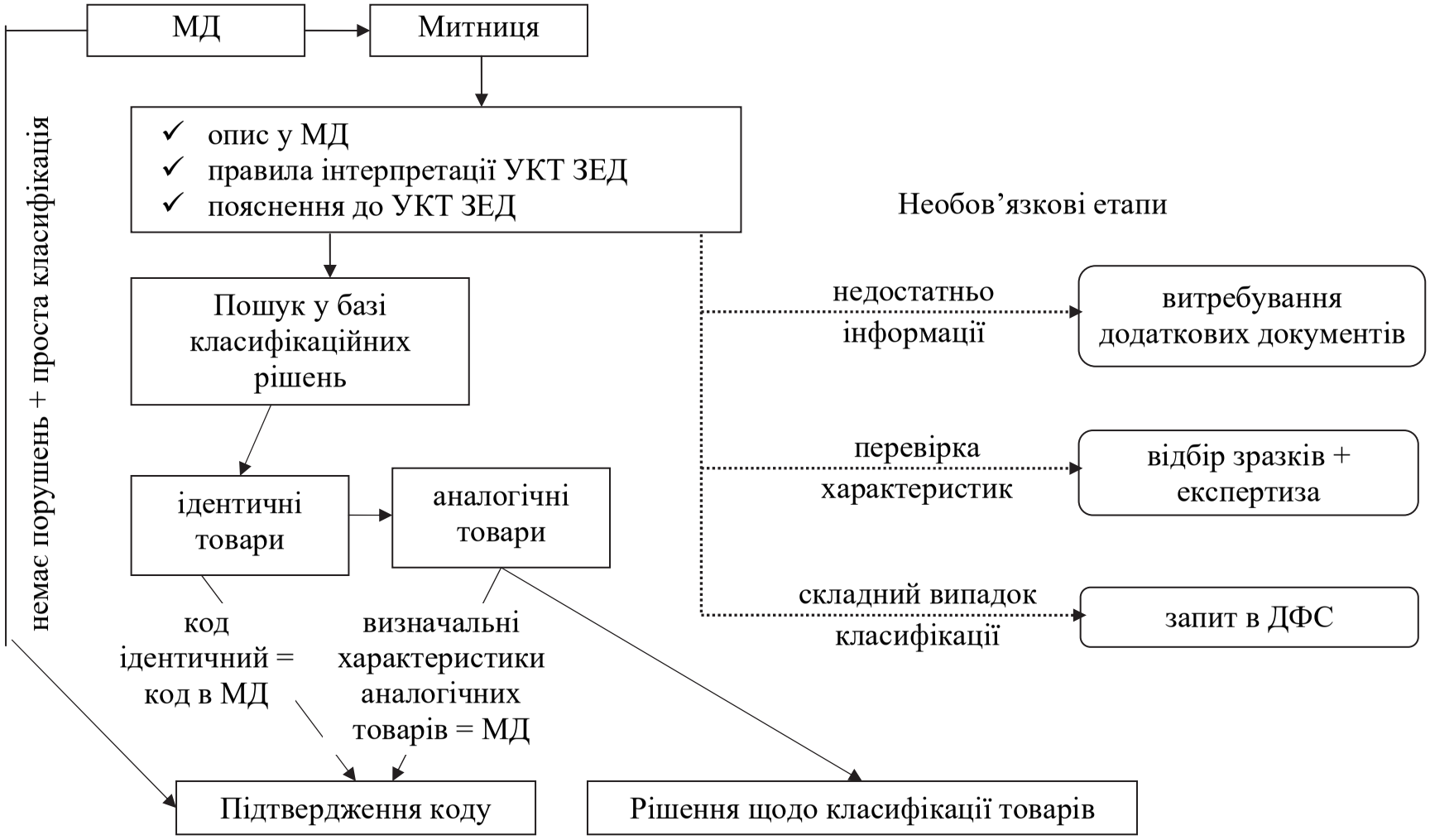


Рис. 3.3. Перевірка класифікації товарів [62]

3.3. Вплив базисних умов постачання на митну оцінку товарів

Світова торгівля товарами, зазвичай, здійснюється за ринковими цінами, які формуються на товарних ринках на основі усереднених величин, що відображають суспільно необхідні витрати на виробництво продукції.

Національні виробники поставляють продукцію на світові ринки, де формується світова ціна певного товару, виходячи з витрат і нормального прибутку окремих товаровиробників та співвідношення попиту і пропозиції. У зовнішній торгівлі національні ціни кожної країни зіставляються зі світовими цінами, і, виходячи з принципу змагальності, країна прагне забезпечити на своїй території певні, з урахуванням національних інтересів, умови для конкуренції іноземних і вітчизняних товарів з використанням тарифних механізмів. Але для кожної країни на підставі цін світового ринку і обсягів товарів, що постачаються, формується свій світовий ринок для певного товару, який можна назвати зовнішнім ринком країни. І таких зовнішніх ринків може бути досить багато (для кожного товару). Тому завдання уряду полягає в тому, щоб зіставляти ціни зовнішніх ринків з цінами внутрішніх виробників та вибудовувати їх відносини на внутрішньому ринку з урахуванням національних інтересів. Зіставлення цін зовнішнього ринку з цінами вітчизняних виробників здійснюється на базі митної вартості, яка, по суті, є ціною певного товару на зовнішньому ринку при його прибутті на митний кордон країни ввезення. Відтак, в основі митної вартості лежить світова ціна, конкретизована в ціні зовнішнього ринку товарів для певної країни. Щоб вибудувати зовнішньоторговельні відносини за принципом змагальності і забезпечити конкурентні умови, які є основою ринкової економіки, необхідно визначати митну вартість як ціну, що склалася на зовнішньому ринку, або світову ціну. Безумовно, враховуються також якісні характеристики таких товарів, що додатково впливають на їх загальну конкурентоспроможність.

Відповідно до Угоди про застосування ст. VII ГАТТ 1994 р., митна вартість імпортних товарів є контрактною вартістю, тобто ціною, що фактично сплачена або підлягає сплаті за товари, якщо вони продаються на експорт до країн імпорту. Причому в цій Угоді митна вартість імпортних товарів означає вартість товарів для цілей справляння мита за адвалорними ставками на імпортні товари.

Згідно зі ст. 49 МКУ, **митна вартість** − це вартість товарів, що використовується для митних цілей, яка базується на ціні, що фактично сплачена або підлягає сплаті за ці товари [32].

Система визначення митної вартості в Україні ґрунтується на загальних принципах митної оцінки, прийнятих у міжнародній практиці. Правила визначення митної вартості товарів загалом відповідають вимогам СОТ. Основні джерела митної оцінки – це стаття VII ГАТТ СОТ «Оцінка товару для митних цілей» та Угода про застосування статті VII ГАТТ/СОТ. Визначення митної вартості товарів є однією з найскладніших процедур митної практики, оскільки митна вартість слугує основою для нарахування митних платежів. Варіюючи способи визначення митної вартості, можна істотно змінювати розмір митних платежів. Для суб'єктів ЗЕД це питання є дуже актуальним, тому що розрахунок митної вартості та сплата митних платежів безпосередньо впливають на їх комерційну діяльність.

Відомості про митну вартість товарів використовуються для митних цілей з метою [32]:

1) нарахування митних платежів;
2) застосування інших заходів державного регулювання ЗЕД;
3) ведення митної статистики;
4) розрахунку податкового зобов'язання, визначеного за результатами документальної перевірки.

Первинною основою для визначення митної вартості товарів, які переміщуються через митний кордон України, є вартість, зазначена у зовнішньоекономічному контракті

(контрактна вартість) або у рахунку-фактурі (фактурна вартість), яка розраховується як добуток ціни за одиницю товару та його кількості:

$$КВ\ (ФВ) = Ц \cdot К, \qquad (3.4)$$

де КВ – контрактна вартість;
ФВ – фактурна вартість;
Ц – ціна за одиницю товару;
К – кількість товару.

Ціна товару є найважливішою характеристикою та істотною умовою угоди. Ціна має бути зазначена з необхідною та достатньою точністю, повнотою опису, зі всіма роз'ясненнями та поясненнями. Саме ціна товару в зовнішньоторговельному контракті є вихідною базою для визначення митної вартості. Документальним підтвердженням заявленої вартості товару є рахунок-фактура (інвойс), який повинен бути пред'явлений декларантом разом з МД та зовнішньоторговельним контрактом, або рахунок-проформа для угод, за якими не здійснюється оплата товару, що ввозиться (наприклад, бартерні та компенсаційні поставки, поставки в рахунок гарантії, безоплатні поставки і под.), або акредитив про фактичну оплату.

При здачі-прийманні вантажу, у тому числі на момент його митного оформлення, можуть бути виявлені відхилення за кількістю та якістю товару від умов контракту, які можуть спричинити зміну контрактної ціни. Наявність знижки у контракті також може зумовити зміну ціни контракту. При здійсненні операцій купівлі-продажу можливі ситуації, коли поставка товарів, що ввозяться, враховує кредит, наданий продавцем покупцеві. У таких випадках кредит утворює частину ціни фактично сплаченої або тієї, що підлягає сплаті за ввезені товари, та має бути включений до ціни угоди та митної вартості.

Валюта ціни у контракті може бути виражена у валюті країни-експортера, імпортера або у валюті третьої країни. При виборі валюти ціни товарів велике значення мають торгові звичаї, що існують в торгівлі цими товарами. Експортер, як правило, прагне зафіксувати ціну у відносно стійкій валюті, а імпортер, навпаки, зацікавлений у тому, щоб встановити ціну у валюті, що схильна до знецінювання. Ціна може бути зафіксована в контракті на момент його укладання або визначатися протягом терміну його дії або до моменту виконання контракту.

Митна вартість визначається декларантом самостійнона момент перетинання митного кордону. Митний орган, що проводить митне оформлення товарів, здійснює контроль за правильністю визначення митної вартості, а також за можливістю застосування обраного декларантом методу, повнотою наданих документів (обов'язкових і додаткових) та їх відповідністю встановленим вимогам [32].

Згідно з міжнародною практикою, митна вартість товарів, що ввозяться в Україну відповідно до митного режиму імпорту, визначається з використанням шести методів (рис. 3.4).

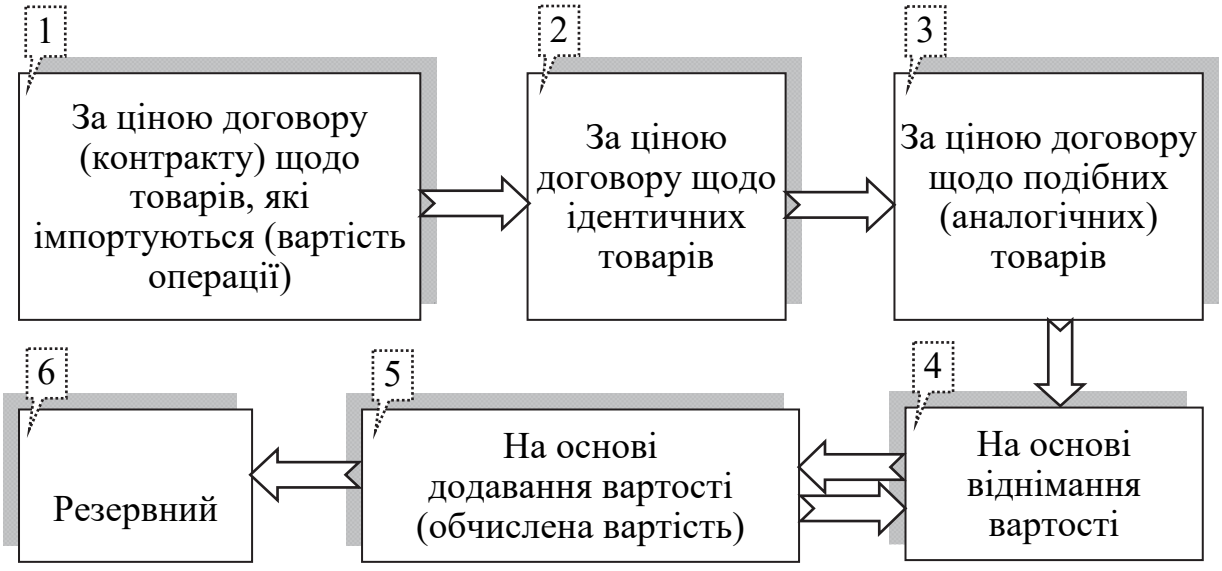


Рис. 3.4. Методи визначення митної вартостіта послідовність їх застосування

Джерело: [44, с.186]

Обов'язковою умовою при визначенні митної вартості є те, що всі розрахунки здійснюються лише на основі об'єктивних даних, які підтверджуються документально та піддаються обчисленню.

Процедура визначення митної вартості товарів має свої особливості та визначається залежно від напряму переміщення товарів (рис. 3.5).

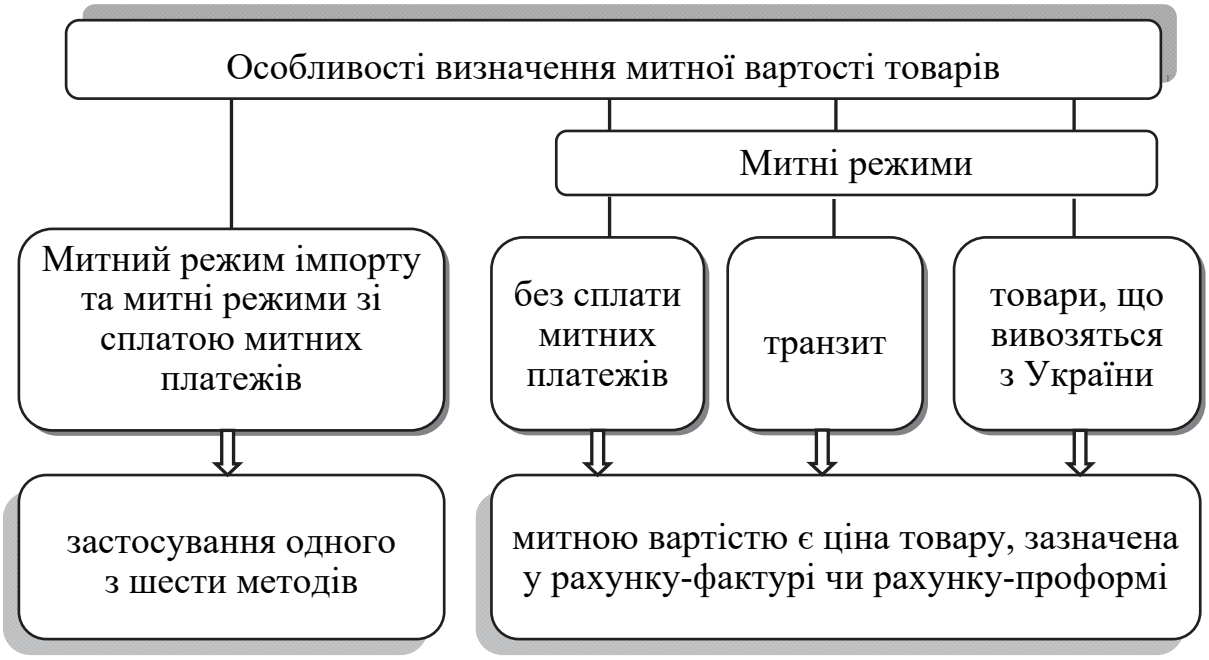


Рис. 3.5. Особливості визначення митної вартості товарів в Україні

Джерело: [44, с.187]

Основою оцінки товарів для митних цілей має бути вартість ЗТО. Тому першим та основним методом визначення митної вартості є метод визначення митної вартості за ціною договору (контракту) щодо товарів, які імпортуються (вартість операції).

Цей метод базується на ціні фактично сплаченій або тій, що підлягає сплаті за товари після їх продажу на експорт до країни імпорту з врахуванням витрат до перетину митного кордону. Усі інші методи – другорядні. Застосування цих

методів здійснюється послідовно: у першу чергу, оцінюють товари за основним методом, якщо це неможливо, то використовують другорядні: другий, третій і т. д. Виняток становлять методи додавання і віднімання вартості − допускається застосовувати їх у будь-якій послідовності. При цьому застосуванню кожного з другорядних методів передує процедура консультацій між митним органом та декларантом, під час яких сторони можуть здійснювати обмін наявною у кожного з них інформацією з метою вибору вартісної основи для визначення митної вартості.

Метод визначення митної вартості за ціною договору (контракту). Цей метод застосовують при безпосередній купівлі-продажу, бартерних угодах, компенсаційних, безоплатних та гарантійних поставках.Головною умовою для використання цього методу є наявність вартісної оцінки товару в договорах, контрактах, рахунках та ін. Усі витрати, крім ціни угоди, також мають бути підтверджені відповідними документами.

Метод за ціною договору застосовується за виконання таких умов:

1) відсутні обмеження щодо прав покупця на використання оцінюваних товарів, за винятком тих, що:

- встановлюються законом чи запроваджуються органами державної влади в Україні (наприклад, вимоги отримати ліцензію або дозвіл на здійснення перепродажу чи використання, або певного виду маркування та упаковки, або певного контролю перед випуском у продаж);
- обмежують географічний регіон, у якому товари можуть бути перепродані або відчужені повторно;
- суттєво не впливають на вартість товару;

2) відсутні будь-які умови або застереження стосовно продажу оцінюваних товарів або їх ціни, які унеможливлюють визначення вартості цих товарів;

3) жодна частина виручки від будь-якого подальшого перепродажу, розпорядження або використання товарів покупцем не надійде прямо чи опосередковано продавцеві;

4) покупець і продавець не пов'язані між собою особи або якщо і пов'язані, то ці відносини не вплинули на ціну товарів.

Взаємопов'язаними є особи, які відповідають хоча б одній з таких умов:

- є посадовими особами або директорами підприємств один у одного;
- є юридично визнаними партнерами по бізнесу (тобто пов'язані договірними відносинами, діють з метою одержання прибутку та спільно несуть витрати і збитки щодо здійснення спільної діяльності);
- є роботодавцем і службовцем;
- будь-яка особа прямо чи опосередковано володіє, контролює або утримує 5% чи більше акцій, які дають право голосу;
- один з них прямо або опосередковано контролює іншого;
- обидва прямо або опосередковано контролюються третьою особою;
- спільно вони прямо або опосередковано контролюють третю особу;
- є членами однієї й тієї ж сім'ї.

Якщо існують взаємовідносини між покупцем та продавцем, виникає можливість впливу цього взаємозв'язку на ціни. Розглядаючи операції з ексклюзивними агентами, дистриб'юторами та концесіонерами, потрібно з'ясувати, чи вони не є працівниками або директорами на підприємствах один одного, чи не відбувається обмін акціями, які дають власнику право голосу, чи не існує третя сторона, що контролює їх обох, чи не є вони партнерами.

Однак той факт, що покупець і продавець пов'язані між собою, сам по собі не є підставою вважати контрактну вартість неприйнятною. У кожному конкретному випадку мають

бути розглянуті умови продажу для того, щоб визначити, чи впливають на ціну взаємовідносини між сторонами.

За наявності достатніх підстав вважати, що відносини все ж таки вплинули на ціну, митні органи мають прийняти відповідне рішення та повідомити про це декларанта у письмовій формі. У свою чергу, декларант має право відповіді та доказу відсутності впливу взаємозв'язку.

Якщо митниця не може прийняти вартість операції без подальшого дослідження, вона повинна дати імпортерові можливість надати митниці необхідні дані. У цьому разі митниця враховує, яким чином складаються торговельні відносини між покупцем та продавцем, а також у який спосіб була встановлена ціна, про яку йдеться.

Якщо довести, що покупець та продавець, хоча й пов'язані спільною діяльністю, купують один у одного та продають один одному товар як не пов'язані між собою, то це означає, що взаємовідносини не впливають на ціну. Доказом зазначеного є:

- встановлена ціна не суперечить нормальній практиці формування цін у промисловості;
- встановлена ціна не суперечить ціні покупців, які не пов'язані з продавцем;
- ціна забезпечує покриття всіх витрат плюс прибуток, який є показовим прибутком підприємств за певний період продажу товарів того ж класу та ґатунку.

Метод визначення митної вартості товарів за ціною договору не застосовується, якщо:

1) використані декларантом відомості недостовірні, не підтверджені документально або не визначені кількісно;

2) відсутня хоча б одна із складових митної вартості, яка є обов'язковою при її обчисленні.

Після встановлення можливості застосування методу 1 ціна угоди коригується з урахуванням встановлених надбавок та відрахувань – до неї додаються такі компоненти ***(складові митної вартості)***, якщо вони раніше не були включені до ціни:

1. Витрати, понесені покупцем:

- комісійні та брокерська винагорода (за винятком комісійних за закупівлю товарів);
- вартість упаковки, що вважається єдиним цілим з товарами;
- вартість пакувальних матеріалів та робіт.

2. Належним чином розподілена вартість зазначених нижче товарів та послуг, якщо вони поставляються прямо чи опосередковано покупцем безоплатно або за зниженими цінами для використання у зв'язку з виробництвом та продажем на експорт в Україну оцінюваних товарів:

- сировини, матеріалів, деталей, напівфабрикатів, комплектуючих тощо, які увійшли до складу оцінюваних товарів;
- інструментів, штампів, шаблонів та аналогічних предметів, використаних у процесі виробництва товарів;
- матеріалів, витрачених у процесі виробництва оцінюваних товарів (мастильні матеріали, паливо тощо);
- інженерних та дослідно-конструкторських робіт, дизайну, художнього оформлення, ескізів та креслень, виконаних за межами України і безпосередньо необхідних для виробництва оцінюваних товарів.

3. Ліцензійні платежі за використання об'єктів інтелектуальної власності, які покупець повинен сплачувати прямо чи опосередковано як умову продажу за оцінювані товари. До ліцензійних платежів належать роялті, паушальний платіж та комбінований платіж (що включає роялті та паушальний платіж одночасно).

4. Відповідна частина виручки від будь-якого подальшого перепродажу товарів, їх використання або розпорядження ними на митній території України, яка прямо чи опосередковано надходить на користь продавця.

5. Витрати на транспортування товарів до місця ввезення на митну територію України. До них належать навантаження, розвантаження, перевантаження, складування, страхування, обробка товарів, пов'язана з їх транспортуванням.

Ці витрати мають бути включені до ціни товарів. На практиці така поправка знаходить відображення в спеціальному розділі декларації митної вартості (ДМВ) у вигляді

відповідного додаткового нарахування. Але ці поправки та донарахування мають здійснюватися лише за умов, що:

- витрати та платежі дійсно мають місце, а отже, підтверджені документально. Якщо визначення цих даних не є можливим, митна вартість не може бути визначена за методом 1;
- платежі ще не включено до ціни товару;
- платежі сплачуються покупцем.

Одночасно за наявності документального підтвердження декларантом можуть бути вказані суми витрат, які підлягають виключенню з ціни угоди, що були фактично понесені за операції з доставки товарів після ввезення на митну територію України, тобто від місця ввезення до місця доставки товару.

До митної вартості не включаються такі витрати за умови виділення їх з ціни:

1. Плата за будівництво, спорудження, складання, технічне обслуговування або технічну допомогу, здійснені після ввезення імпортних товарів, таких як промислова установка, машини або обладнання.

2. Витрати на транспортування товарів після ввезення в Україну.

3. Податки, які справляються в Україні.

Право на автоматичне застосування методу визначення митної вартості за ціною договору мають уповноважені економічні оператори. Для підтвердження заявлених відомостей про митну вартість вони подають лише:

1) декларацію митної вартості (у випадках передбачених МКУ);
2) зовнішньоекономічний договір і додатки до нього;
3) рахунок-фактуру (інвойс) або рахунок-проформу;
4) банківські платіжні документи (якщо рахунок сплачено), а також інші платіжні та бухгалтерські документи, що підтверджують вартість товару та містять реквізити, які необхідні для ідентифікації ввезеного товару;

5) документи для підтвердження витрат на ввезення та страхування (якщо їх не включено до вартості товару).

Для визначення митної вартості за методом 1 необхідно здійснювати коригування не тільки у бік збільшення ціни угоди, але й у бік її зменшення.

Метод визначення митної вартості за ціною договору щодо ідентичних товарів. На відміну від першого методу визначення митної вартості, який базується виключно на ціні контракту, за методом 2 необхідно визначити вартість, яка є взаємозамінюваною. За основу для визначення митної вартості за цим методом приймається контрактна вартість ідентичних товарів, що продаються на експорт в Україну з тієї ж країни і час експорту яких збігається з часом експорту оцінюваних товарів або є максимально наближеним до нього.

Під ідентичними розуміються товари однакові за всіма ознаками з оцінюваними, у тому числі за такими, як:

1) фізичні характеристики;
2) якість та репутація на ринку;
3) країна виробництва;
4) виробник.

Незначні зовнішні відмінності не можуть бути підставою для відмови у розгляді товарів як ідентичних, якщо в цілому такі товари відповідають зазначеним вище вимогам (наприклад: розмір етикетки, колір, ярлик тощо).

Метод визначення митної вартості за ціною договору щодо подібних (аналогічних) товарів.Цей метод застосовується за умов відсутності ідентичних товарів. Основою для визначення митної вартості є прийнята митним органом вартість операції з подібними (аналогічними) товарами, які продано на експорт в Україну і час експорту яких збігається з часом експорту оцінюваних товарів або є максимально наближеним до нього.

Під подібними (аналогічними) розуміються товари, які хоч і не є однаковими за всіма ознаками, але мають схожі

характеристики і складаються зі схожих компонентів, завдяки чому виконують однакові функції порівняно з товарами, що оцінюються, та вважаються комерційно взаємозамінними.

Для визначення, чи є товари подібними (аналогічними) враховуються:

1) якість товарів;

2) наявність торгової марки;

3) репутація цих товарів на ринку.

При прийнятті рішення про віднесення товарів до ідентичних або подібних необхідно розрізняти поняття «країна, в якій товари вироблені» і «країна походження товарів», оскільки для визнання товарів ідентичними або подібними важливим чинником є саме країна, де товари вироблені, а не країна, яка відповідно до правил визначення країни походження товарів визнається країною їх походження.

При застосуванні методів за ціною договору щодо ідентичних або подібних товарів для визначення митної вартості за основу береться прийнята митним органом відповідно вартість операції з ідентичними товарами або ціна договору щодо подібних товарів, якщо ці товари ввезено приблизно в тій же кількості та на тих же комерційних рівнях, що й оцінювані товари. Під *комерційним рівнем продажу* товарів розуміється оптовий або роздрібний продаж, або інший рівень продажу товарів.

Якщо такого продажу не виявлено, використовується вартість операції з ідентичними або з подібними товарами, які продавалися в Україну в іншій кількості та/або на інших комерційних рівнях. При цьому їх ціна коригується з урахуванням зазначених розбіжностей незалежно від того, чи спричиняють вони збільшення або зменшення вартості.

Якщо до вартості операції включаються витрати на транспортування та страхування, здійснюється коригування для врахування значної різниці в таких витратах між оцінюваними товарами та відповідними ідентичними чи подібними товарами, що зумовлено різницею у відстанях і способах транспортування. У разі, якщо для цілей застосування цих методів виявляється більш як одна вартість договору щодо

ідентичних чи подібних товарів, для визначення митної вартості оцінюваних товарів використовується найменша така вартість.

Але існують певні *застереження щодо умов застосування методів визначення митної вартості за ціною договору щодо ідентичних та подібних товарів*, а саме:

1) товари не вважаються ідентичними або подібними, якщо вони не вироблені в тій же країні, що й товари, які оцінюються;

2) товари, виготовлені не виробником оцінюваних товарів, а іншою особою, беруться до уваги лише у разі, якщо немає ні ідентичних, ні подібних товарів, виготовлених особою – виробником товарів, що оцінюються;

3) товари не вважаються ідентичними чи подібними оцінюваним, якщо їх проектування, дослідно-конструкторські роботи, художнє оформлення, дизайн, ескізи, креслення, та інші аналогічні роботи виконані в Україні.

Якщо митна вартість оцінюваних товарів не може бути визначена відповідно до вищезазначених методів, вона обчислюється на основі віднімання або додавання вартості. Обидва методи створюють певні труднощі при їх практичному використанні, і через це декларанту надається право обрати порядок застосування цих методів.

Метод оцінки на основі віднімання вартості застосовується, якщо оцінювані або ідентичні чи подібні імпортні товари продаються на митній території України у незмінному стані.

Переупаковка, щоб вилучити закордонну експортну упаковку товарів, або звичайна переупаковка для внутрішнього ринку, а також природні зміни (випаровування, усихання, ерозія і под.) розглядаються як незмінний стан. Однак, якщо через ці природні зміни відбуваються зміни суттєвого характеру (наприклад, повітря що попало у вино, може призвести до того, що вино перетворюється на оцет), то в такому разі їх стан змінюється. Будь-який тип виробництва або подальша обробка, включаючи монтаж, також змінюють стан товарів. Основою для визначення митної вартості за цим

методом є ціна одиниці товару, за якою оцінювані ідентичні або подібні імпортовані товари продаються на території України:

1) у найбільших загальних кількостях покупцю, який не є пов'язаною з продавцем особою;

2) одночасно або у час, наближений до дати ввезення оцінюваних товарів;

3) за умови вирахування з ціни, якщо це можливо, таких компонентів:

- витрат на виплату комісійних або звичайних торговельних надбавок, які робляться для одержання прибутку та покриття загальних витрат у зв'язку з продажем в Україні товарів того ж класу та виду;
- витрат, понесених в Україні на навантаження, вивантаження, транспортування, страхування, та інших пов'язаних з такими операціями витрат;
- сум податків, що підлягають сплаті в Україні, у зв'язку з імпортом чи продажем товарів.

Товарами одного класу та виду є товари, які виробляються конкретною галуззю чи сектором промисловості та включають ідентичні або подібні товари. *Товари того ж класу або виду* − товари, імпортовані з тієї ж країни, що й оцінювані товари, а також товари, імпортовані з інших країн.

Якщо ні оцінювані, ні ідентичні чи подібні товари не продаються в Україні одночасно або в час, максимально наближений до дати ввезення оцінюваних товарів, митна вартість таких товарів визначається на основі ціни одиниці товару, за якою відповідно оцінювані або ідентичні чи подібні товари продаються в Україні:

- у кількості, достатній для встановлення ціни за одиницю такого товару;
- у такому ж стані, в якому вони були ввезені;
- на найбільш ранню дату після ввезення товарів, які оцінюються, але до сплину 90-денного строку.

У разі відсутності продажу оцінюваних, ідентичних чи подібних товарів у такому ж стані, в якому вони перебували на день ввезення в Україну, на вимогу декларанта митна вартість таких товарів визначається на основі ціни одиниці товару, за якою зазначені товари продаються в Україні після подальшої обробки або переробки:

- найбільшою партією;
- особам, не пов'язаним з особами, у яких вони купують такі товари.

При цьому робляться відповідні поправки на вартість, що додана такою обробкою чи переробкою;вирахування витрат на виплату комісійних або торговельних надбавок; витрат, пов'язаних з транспортуванням та страхуванням, понесених в Україні; сум податків, що підлягають сплаті в Україні. Для обчислення беруться прийняті промислові формули, рецепти, методи будівництва та інша галузева практика.

Основою визначення митної вартості ***за методом додавання*** є надана виробником оцінюваних товарів інформація про їх вартість, яка складається з таких сум:

1) вартості матеріалів та витрат, понесених виробником при виробництві оцінюваних товарів;

2) обсягу прибутку та загальних витрат, що дорівнює сумі, яка, зазвичай, відображається при продажу товарів того ж класу або виду, що й оцінювані товари, які виготовляються виробниками у країні експорту для вивезення в Україну;

3) витрат на завантаження, розвантаження й обробку оцінюваних товарів, їх транспортування та страхування до місця ввезення на митну територію України.

Вартість матеріалів має включати вартості таких складових:

- сировина (деревина, сталь, олово, глина, текстиль і под.);
- вартість отримання сировини від джерела до місця виробництва;
- напівфабрикати (такі як, наприклад, інтегральні схеми);

– інші напівфабрикати, компоненти або частини.

Не можуть бути включені до вартості матеріалів:

– вартість відновлення матеріалів (наприклад, з металобрухту або відходів);
– сума будь-якого внутрішнього податку, накладеного країною виробництва продукції, яка має безпосередньо застосовуватись до матеріалів або їх розміщення, якщо податки були переведені або повернені після експортування готових товарів.

Витрати на виготовлення включають:

– усі безпосередні витрати на робочу силу;
– усю вартість за монтаж, якщо здійснювались монтажні операції замість виробництва;
– технологічні витрати, які включаються до промислового процесу;
– непрямі витрати, такі як контроль за виробництвом, утримання виробництва, понаднормова робота та ін.

Витрати на виробництво включають будь-які витрати, які поніс виробник, щоб виготовити товари, що оцінюються. Отже, враховуються не тільки прямі витрати на переробку або виробництво, але й непрямі – на оплату робочої сили, монтажні роботи, на ремонт або утримання обладнання і машин, які використовуються в процесі виробництва.

Інформація про вартість витрат, понесених виробником, повинна базуватися на даних комерційних рахунків виробника за умови, що такі рахунки сумісні із загальновизнаними принципами бухгалтерського обліку, які застосовуються в країні, де ці товари виробляються. Частка прибутку і загальних видатків, які мають бути додані, визначається на основі інформації, яку надає виробник.

Митна вартість за цим методом визначається як на основі інформації, отриманої в Україні, так і за допомогою інформації про витрати виробництва товарів, що оцінюються, яку можна отримати за межами країни імпорту.

Резервний метод використовується у разі, якщо митна вартість товарів не може бути визначена шляхом послідов-

ного застосування п’яти зазначених вище методів або митні органи аргументовано вважають, що ці методи не можна було застосовувати. Цей метод базується на раніше визначених митними органами вартостях. Тобто під час здійснення контролю правильності визначення митної вартості порівнюються рівні заявленої вартості з рівнем митної вартості ідентичних і подібних товарів, митне оформлення яких вже здійснено. Оцінка проводиться на основі наданих митними органами декларанту даних про ціни з урахуванням світової практики, які використовуються як орієнтир, а також довідкової інформації.

Для коректного використання резервного методу необхідно дотримуватися ряду вимог:

1) інформація, що використовується, має бути документально обґрунтована;

2) товари, ціни яких використовуються для розрахунку митної вартості, мають бути максимально наближені до цін оцінюваних товарів. Обираючи аналоги оцінюваним товарам, митні органи повинні зробити все, щоб знайти ідентичні товари, а за їх відсутності − подібні; якщо ж і такі товари не вдалося виявити, то в якості аналогів розглядаються товари того ж класу або виду;

3) ціна обраного аналога повинна співвідноситися з конкретним товаром у такий спосіб, що дозволяє коректно його ідентифікувати (комерційне найменування товару, його опис, відомості про виробника, матеріал, технічні параметри та ін.).

Отже, застосування цього методу не означає, що ціна угоди ввезених товарів замінюється цінами довільно призначеними митними органами. Навпаки, світовою практикою цей метод трактується як гнучке використання всіх попередніх методів, оскільки при його застосуванні слід дотримуватися тих же принципів, що і при методах 1–5.

Метод 6 базується на гнучкому застосуванні методу 1. Якщо, наприклад, є інформація про ціну операції, але немає

документального підтвердження витрат на доставку товарів чи не виконуються умови застосування методу 1.

Гнучке застосування методів 2–3, у першу чергу, стосується термінів ввезення ідентичних та подібних товарів, можливості використання як основи для митної оцінки ідентичних чи подібних товарів, вироблених не в тій країні, в якій виготовлені товари, що оцінюються.

Стосовно четвертого методу може допускатися гнучке трактування вимог щодо строків продажу товарів на внутрішньому ринку України та незмінного стану товарів, що оцінюються.

При визначенні митної вартості за резервним методом за базу для митної оцінки можуть використовуватися також цінові дані з нейтральних джерел інформації:

- каталогів незалежних фірм (Євротакс, OTTO та ін.);
- видань, що містять опис того чи іншого товару, в тому числі структуру його ціни;
- офіційних прейскурантів цін на товари або торгових пропозицій фірм з постачання товарів та їх цінами;
- біржових котирувань цін.

Оскільки метод 6 найчастіше базується на використанні даних по інших операціях, а також дозволеної цінової інформації, слід враховувати базові, вихідні умови конкретних угод (кількість товару, комерційний рівень його продажу, наявність знижок з ціни, умови постачання, схему платежів та ін.) Митна вартість при цьому має містити обов'язкові складові, що використовуються у методах 1, 4 і 5.

У разі використання резервного методу митний орган надає декларанту наявну в його розпорядженні цінову інформацію. Така інформація наявна в довідково-інформаційній ціновій базі митного органу, яка формуються на основі інформації, що міститься в МД та ДМВ. База, орієнтована на номенклатуру товарів, що ввозяться через конкретний митний орган.

Додатковими джерелами є дані місцевих цінових, зовнішньоторговельних, біржових організацій, дані про тарифи

на перевезення та страхування вантажів, вартість навантажувально-розвантажувальних робіт, комісійних та брокерських послуг, ліцензійні платежі, торговельні знижки та націнки. Отримані з таких джерел довідкові ціни обов'язково мають бути скориговані з урахуванням умов постачання.

Однак існують *певні заборони щодо застосування резервного методу*. Зокрема,митна вартість імпортних товарів не визначається на підставі:

1) ціни товарів українського походження на внутрішньому ринку України;

2) вищої з двох альтернативних вартостей;

3) ціни товарів на внутрішньому ринку країни-експортера;

4) вартості виробництва, іншої, ніж обчислена вартість, визначена для ідентичних або подібних товарів;

5) ціни товарів, що поставляються з країни-експортера до третіх країн;

6) мінімальної митної вартості;

7) довільної чи фіктивної вартості.

Вважається, що шостий метод має використовуватись рідше, оскільки попередні забезпечують широкий діапазон методів для визначення митної вартості. Однак на практиці він може використовуватися частіше ніж методи 2–5. Це пояснюється тим, що здебільшого митні органи на місцях не будуть мати достатньої цінової інформації щодо ідентичних та подібних товарів, а тим більше калькуляції цін зарубіжних постачальників і структури внутрішньої ціни та ціни реалізації імпортних товарів.

Митною вартістю товарів, що вивозяться за межі митної території України, є ціна товару, зазначена у рахунку-фактурі чи рахунку-проформі. Митна вартість товарів, що експортуються з України на підставі договору, відмінного від договорів купівлі-продажу чи міни, визначається на основі ціни, підтвердженої комерційними, транспортними, банківськими, бухгалтерськими та іншими документами, що містять відомості про вартість товарів з ураху-

ванням витрат на транспортування та страхування до пункту перетину митного кордону України.

При укладанні зовнішньоторговельної угоди партнери повинні чітко розподілити між собою обов'язки, пов'язані з доставкою товару від продавця до покупця (транспортування, страхування, оформлення митних документів та ін.). Виконання обов'язків передбачає різні витрати. При транспортуванні товару існують також ризики, пов'язані зі псуванням або втратою товару. Як правило, всі угоди міжнародної купівлі-продажу супроводжуються обов'язковим страхуванням вантажу. Якщо існує два договори про страхування товару, наприклад, страхування за морський фрахт і за перевезення товару автомобільним транспортом, то вони мають бути обидва включені до митної вартості. Умови постачання припускають різні місця, де відбувається розмежування обов'язків продавця і покупця, оскільки шлях від складу продавця до складу покупця включає навантаження та розвантаження, можливе перевантаження з одного виду транспорту на інший, витрати на транзит, на митне оформлення, витрати зі страхування вантажу та ін.

Обчислення митної вартості здійснюється з урахуванням базисних умов поставки товарів відповідно до Міжнародних комерційних термінів Інкотермс (Incoterms − International Commercial Terms). ***Базис поставки*** − це спеціальні умови, що визначають зобов'язання сторін зовнішньоторговельної угоди з доставки товару від продавця до покупця та встановлюють момент переходу ризиків випадкової загибелі або пошкодження товару від постачальника до покупця, а також момент виконання експортером або імпортером зобов'язань з постачання товару. *Базисні умови встановлюють основу контрактної ціни.* Залежно від умов постачання витрати з доставки товару або вже входять до ціни товару або мають бути додані до цієї ціни. Знаючи базис постачання, легко зорієнтуватися у структурі транспортних витрат, які

необхідно додати або, навпаки, відняти від контрактної ціни ввезеного товару.

Інкотермс − це міжнародні правила з тлумачення найбільш застосовуваних торговельних термінів у сфері зовнішньої торгівлі, визнані урядовими органами, юридичними компаніями та комерсантами всього світу. Міжнародні торговельні терміни − це стандартні умови договору міжнародної купівлі-продажу. Ці умови визначають обов'язки сторін, що беруть участь у міжнародній торгівлі, а також регламентують момент передачі права власності на товар, і відповідно, відповідальність за зіпсований у дорозі товар, неправильне оформлення документів на вантаж і под. [63].

Правила Інкотермс мають особливе значення при митному оформленні, оскільки саме, виходячи із закладених в них умов, визначається митна вартість товарів, на базі якої сплачуються митні платежі. При міжнародному переміщенні товарів витрати на їх доставку можуть досягати значної величини і складати до половини ціни товару в країні прибуття, а у разі доставки повітряним транспортом – і перевищувати вартість закупівлі. Уміло використовуючи правила Інкотермс, покупець може істотно змінити процес ціноутворення товару. Використання різних базисів поставки надає можливість покупцю гнучко підходити до вибору маршрутів постачання і способів оплати транспортування. Саме тому грамотне визначення базису поставки дуже важливо при оформленні зовнішньоекономічної угоди.

Розробку єдиних правил здійснює Міжнародна торгова палата. Це незалежна некомерційна організація, яка була створена в 1919 р. У даний час до неї входять тисячі компаній, асоціацій та підприємств з більш ніж 130 держав [28]. Крім правил «Інкотермс» Міжнародна торгова палата випускає такі документи, як правила і звичаї для документарних акредитивів, збірники типових міжнародних контрактів, арбітражні регламенти та ін. Перша редакція правил Інкотермс була видана в 1936 р. Надалі міжнародні правила витримали

7 правок і редакцій. Остання версія – Інкотермс 2020 набрала чинності з 1 січня 2020 р.

Прийняття кожної нової редакції правил Інкотермс є наслідком накопичених змін щодо засобів перевезення вантажів, використання нових інформаційних систем і засобів зв'язку. Остання редакція правил Інкотермс визнає зростаючу роль інтермодальних перевезень. На відміну від попередніх видань, передача товару може здійснюватися практично на будь-якому етапі його доставки. Крім того, враховуються і розширення зон вільної торгівлі, і збільшення їх кількості.

Інкотермс використовуються в угодах як міжнародної (коли товар перетинає кордон), так і внутрішньонаціональної купівлі-продажу. Для позначення кожної групи термінів застосовуються літери латинського алфавіту: E, F, C, D та коротка характеристика групи. При розшифровці кожного терміна спочатку використовується англійська версія, а потім вже дається назва українською мовою. Абревіатури термінів вказуються англійською і пишуться латинськими буквами.

Інкотермс використовується шляхом інкорпорації його термінів до угоди купівлі-продажу. При бажанні застосувати Інкотермс необхідно чітко вказати на це в угоді. При цьому обраний термін повинен відповідати товару, способу його транспортування і визначати, до якого моменту продавець або покупець мають намір нести додаткові зобов'язання, наприклад, такі, як організація перевезення або страхування. Який би термін не був обраний, слід враховувати, що на тлумачення договору можуть вплинути звичаї портів чи інших пунктів.

Слід пам'ятати, що Інкотермс не є повним договором купівлі-продажу, а тільки визначають, яка зі сторін повинна здійснити необхідні для перевезення і страхування дії, коли продавець передає товар покупцеві, і які витрати несе кожна із сторін. Правила Інкотермс не вказують на належну до сплати ціну або спосіб оплати. Вони також не регламентують перехід права власності на товар або наслідки порушення угоди.

Ці питання, зазвичай, визначаються в умовах угоди купівлі-продажу або в праві, що застосовується до такої угоди. Необхідно враховувати, що обов'язковий національний закон може мати перевагу щодо якогось аспекту угоди купівлі-продажу, включаючи обраний термін Інкотермс.

Умови Інкотермс 2020 містять 11 термінів, які поділяються на чотири групи залежно від зобов'язань кожної зі сторін угоди (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Розподіл обов'язків за Інкотермс 2020

Група умов постачання	Зміст умов		Розподіл витрат та ризиків
	E	ВІДВАНТАЖЕННЯ	Витрати і ризики переходять до покупця після того, як продавець надав товар у розпорядження покупця на своїй території
	F	ОСНОВНЕ ПЕРЕВЕЗЕННЯ ОПЛАЧЕНЕ ПОКУПЦЕМ	Витрати і ризики переходять до покупця після передачі товару перевізнику чи в порту відвантаження. Витрати за перевезення несе покупець
	C	ОСНОВНЕ ПЕРЕВЕЗЕННЯ ОПЛАЧЕНЕ ПРОДАВЦЕМ	Продавець повинен нести витрати за перевезення до пункту призначення. Ризики переходять до покупця після навантаження товару або після його відправлення в країні продавця (експортера)
	D	ДОСТАВКА	Продавець повинен нести всі витрати і ризики до тих пір, доки товар не доставлений до місця призначення

Джерело: [64]

Така кількість термінів дозволяє повною мірою відобразити все різноманіття комерційної практики. Різні вантажі можуть транспортуватися і передаватися від покупця продавцю

різними способами, і прийняті міжнародною організацією базисні умови мають відповідати усім можливим варіантам.

Терміни Інкотермс 2020 поділяються на дві групи за видами транспорту (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Класифікація термінів Інкотермс 2020 за видами транспорту

Будь-який вид транспортування		
EXW	EX Works (...named place of delivery)	Франко завод (...назва місця поставки)
FCA	Free Carrier (...named place of delivery)	Франко перевізник (...назва місця призначення)
CPT	Carriage Paid To (...named place of destination)	Перевезення оплачене до (...назва місця призначення)
CIP	Carriage and Insurance Paid to (...named place of destination)	Вартість і страхування оплачені до (...назва місця призначення)
DPU	Delivered Named Place Unlofded (...named place of destination)	Поставка на місце вивантаження (…назва місця призначення)
DAP	Delivered At Frontier (...named place of destination)	Поставка у місці призначення (...назва місця поставки)
DDP	Delivered Duty Paid (...named place of destination)	Поставка зі сплатою мита (...назва місця призначення)
Морський та внутрішній водний транспорт		
FAS	Free Alongside Ship (...named port of shipment)	Вільно вздовж борту судна (...назва порту відвантаження)
FOB	Free On Board (...named port of shipment)	Вільно на борту (...назва порту відвантаження)
CFR	Cost and Freight (...named port of destination)	Вартість і фрахт (...назва порту призначення)
CIF	Cost Insurance and Freight (...named port of destination)	Вартість, страхування і фрахт (...назва порту призначення)

Джерело: [64]

Перша група включає сім термінів, які можуть бути використані незалежно від обраного виду транспорту і незалежно від того, скільки видів транспорту використовується при перевезенні товару. Вони можуть бути використані, навіть якщо морське перевезення взагалі відсутнє. Проте ці терміни можуть бути застосовані, коли частково при перевезенні використовується судно. У другій групі представлені терміни, призначені для використання тільки при морських та внутрішніх водних перевезеннях.

Дуже важливим фактором у розумінні та виконанні базисних умов Інкотермс є чіткість у визначенні моменту поставки товару. Поставка перевізнику вважається завершеною за таких обставин:

➥ *при перевезенні залізничним транспортом* − якщо кількість товару є достатньою для повного завантаження вагона чи контейнера, то продавець зобов'язаний завантажити вагон чи контейнер. Поставка вважається завершеною, коли завантажений вагон чи контейнер приймається залізницею. Якщо вагон чи контейнер завантажений частково, то поставка вважається завершеною, коли продавець передав товар на залізничному приймальному пункті;

➥ *при перевезенні автотранспортом* − якщо завантаження було на підприємстві продавця, поставка вважається завершеною, коли товар завантажений на транспортний засіб, наданий покупцем. Якщо товар поставляється на підприємство перевізника, то поставка вважається завершеною після передачі товару перевізникові;

➥ *при перевезенні морським транспортом* − якщо товару достатньо для повного контейнера завантаження, поставка вважається завершеною, коли завантажений контейнер. Якщо товару недостатньо для повного завантаження контейнера, то продавець повинен поставити товар на транспортний термінал. Поставка вважається завершеною після передачі товару морському перевізникові;

➥ *при перевезенні по внутрішнім водним шляхам* − коли завантаження здійснювалося на підприємстві продавця, поставка вважається завершеною після передачі товару перевізникові;

➥ *при перевезенні повітряним транспортом* поставка вважається завершеною, коли товар передано повітряному перевізникові;

➥ *якщо вид транспорту не вказаний*, поставка вважається завершеною коли товар переданий перевізникові.

*«Франко»*означає, до якого пункту на шляху просування товару від виробника до споживача транспортні витрати включаються до складу ціни.

Термін ***EXW «Франко завод»*** означає, що продавець виконав свої обов'язки з постачання товару, коли надав його у розпорядження покупця безпосередньо на своїй території (наприклад, на підприємстві, заводі, фабриці, складі і под.). Продавець не відповідає ні за навантаження товару на транспортний засіб, наданий покупцем, ні за митне очищення товару, що експортується. Цей термін покладає мінімальні зобов'язання на експортера і максимальні − на імпортера, який несе всі витрати і ризики, пов'язані з транспортуванням товару від підприємства продавця до місця призначення. Але, якщо сторони бажають, щоб продавець узяв на себе обов'язки з навантаження товару на місці відправлення та всі ризики й витрати навантаження, це має бути чітко обговорене у відповідному доповненні до договору купівлі-продажу. Цей термін не може бути використаний, коли покупець не в змозі виконати прямо чи опосередковано експортні формальності. У такому випадку має застосовуватися термін FCA, за умови, що продавець погодиться нести витрати і ризики за відвантаження товару.

Термін ***FCA«Франко перевізник»*** означає, що продавець доставить товар, який пройшов митне очищення, зазначеному покупцем перевізнику до названого місця. Слід зазначити, що вибір місця постачання вплине на зобов'язання з навантаження та розвантаження товару у цьому місці. Якщо поставка

здійснюється в приміщенні продавця, то продавець несе відповідальність за відвантаження. Якщо ж постачання здійснюється в інше місце, продавець за відвантаження товару відповідальності не несе. На практиці ця умова, зазвичай, конкретизується застосуванням інших термінів, таких, наприклад, як у випадку перевезення вантажу об'ємом однією або декількома транспортними одиницями (вагонів, автомашин, барж тощо): FOT (free on truck), FIW (free in wagon), FIB (free into barge). Якщо товару недостатньо для повного завантаження транспортного засобу і, наприклад, для перевезення до кінцевого місця призначення покупець організовує консолідацію вантажу, то можна узгодити доставку з продавцем товару до будь-якого терміналу, складу, порту, зазначеному покупцем − FT (free terminal), станції FOR (free on rail), причалу порома (FFB free ferry berth) і т.д.

Термін ***FAS «Франко вздовж борту судна»*** означає, що продавець виконав постачання, коли товар розміщений уздовж борта судна на причалі або на ліхтерах у зазначеному покупцем порту відвантаження. З цього моменту всі витрати та ризики втрати чи пошкодження товару повинен нести покупець. За умовами FAS обов'язок з митного очищення товару для експорту покладається на продавця.

Термін ***FOB«Франко борт»*** означає, що продавець виконав обов'язки з постачання, коли товар перейшов через поручні судна в названому порту відвантаження. Починаючи з цього моменту, всі витрати та ризики втрати чи пошкодження товару повинен нести покупець. За умовами FOB на продавця покладається обов'язок з митного очищення товару для експорту. Якщо сторони не мають наміру поставити товар через поручні судна, слід застосовувати термін FCA.

Термін ***CFR «Вартість і фрахт»*** означає, що продавець виконав постачання, коли товар перейшов через поручні судна в порту відвантаження. Продавець зобов'язаний сплатити витрати і фрахт, необхідні для доставки товару в зазначений порт призначення. При цьому ризик втрати чи пошкодження товару, а також будь-які додаткові витрати, що вини-

кають після відвантаження товару, переходять від продавця до покупця в момент переходу товару через поручні судна в порту відвантаження. За умовами CFR на продавця покладається обов'язок з митного очищення товару для експорту. Якщо сторони не мають наміру поставити товар через поручні судна, слід застосовувати термін CPT.

Термін ***CIF «Вартість, страхування і фрахт»*** означає, що продавець несе такі зобов'язання, що й на умовахCFR, з додаванням обов'язків щодо забезпечення страхування вантажу від ризиків його втрати і пошкодження на користь отримувача. Продавець укладає договір страхування, сплачує страховий внесок і пересилає поліс разом з іншими документами отримувачу. Крім того, покупець повинен брати до уваги, що відповідно до умов CIF, продавець забезпечує страхування лише з мінімальним покриттям. У разі, якщо покупець бажає мати страхування з більшим покриттям, він повинен або спеціально домовитися про це з продавцем, або сам вжити необхідних заходів додаткового страхування. За умовами CIF на продавця покладається обов'язок з митного очищення товару для експорту. Якщо сторони не мають наміру поставити товар через поручні судна, слід застосовувати термін CIP.

Термін ***CIP «Вартість та страхування оплачені до місця призначення»*** означає, що продавець доставить товар перевізнику чи іншій особі в узгодженому місці, призначені продавцем. Продавець зобов'язаний укласти угоду перевезення та сплатити витрати, пов'язані з перевезенням товару до названого пункту призначення. Крім того, за умовою CIP продавець укладає угоду страхування, що покриває ризик втрати або пошкодження товару під час перевезення. Продавець зобов'язаний забезпечити страхування з мінімальним покриттям. До обов'язків продавця належить оплата, якщо буде потрібно, витрат за виконання митних формальностей, необхідних для вивезення товару, сплата вивізного мита, податків та зборів, а також витрат за його перевезення через треті країни, якщо вони за умовами угоди покладені на продавця. Якщо перевезення здійснюється декількома пере-

візниками, перехід ризику відбувається в момент передачі товару першому перевізнику.

Термін ***CPT «Фрахт/перевезення оплачені до місця призначення»*** означає, що продавець сплачує фрахт за перевезення товару до вказаного місця призначення. Ризик втрати або пошкодження товару, а також будь-які додаткові витрати, що виникають після доставки товару перевізнику, переходять від продавця до покупця з наданням товару в розпорядження першого перевізника. Продавець зобов'язаний оплатити витрати за виконання митних формальностей, необхідних для вивезення товару, а також мита, податки та збори, що сплачуються при експорті, витрати за його перевезення через треті країни, якщо вони за умовами угоди покладені на продавця. Якщо перевезення в узгоджений пункт призначення здійснюється декількома перевізниками, перехід ризику відбувається в момент передачі товару першому з них.

Згідно з терміном ***DAP «Постачання в місці призначення»*** постачання здійснюється також в узгодженому місці призначення шляхом надання товару в розпорядження покупця, але готовим для розвантаження. Продавець зазнає всі ризики, пов'язані з доставкою товару у погоджене місце. DAP вимагає від продавця виконання митних формальностей для вивезення, якщо такі застосовуються. Проте продавець не зобов'язаний виконувати митні формальності для ввезення, сплачувати імпортні мита або виконувати інші митні формальності під час ввезення.

Відповідно до терміна ***DPU«Постачання на місце вивантаження»*** постачання здійснюється в узгодженому місці призначення шляхом надання товару в розпорядження покупця розвантаженим з прибулого транспортного засобу. Продавець зобов'язаний оплатити усі витрати і фрахт, необхідні для доставки товару до вказаного місця і його розвантаження, виконати експортне митне оформлення для вивезення товару з оплатою експортного мита та інших зборів в країні відправлення.Але продавець не зобов'язаний виконувати митні формальності для ввезення. Продавець несе всі ризики,

пов'язані з доставкою товару та його розвантаженням в місці призначення. «Місце призначення» – це будь-яке місце, закрите чи ні, таке як причал, склад, контейнерний двір або автомобільний, залізничний, авіа карго термінал, але має бути точно вказане. Якщо конкретно місце не вказано, то продавець вибирає місце розвантаження у пункті доставки, яке йому найбільш зручне. Продавець несе всі ризики, пов'язані з доставкою товару та його розвантаженням в місці призначення.

Термін ***DDP «Поставка з оплатою мита»*** означає, що продавець здійснює поставку, коли у розпорядження покупця надано товар, який знаходиться на транспортному засобі, готовий для розвантаження у названому місці призначення, очищений від мита, необхідного для ввезення. Продавець несе всі витрати та ризики, пов'язані з доставкою товару до місця призначення, і зобов'язаний виконати митні формальності, необхідні не лише для вивезення, але і для ввезення, сплатити будь-які збори, що стягуються при вивезенні й ввезенні, та виконати всі митні формальності.

У табл. 3.7 та 3.8 наведено, яка зі сторін контракту купівлі-продажу з посиланням на Інкотермс 2020 повинна здійснити ті чи інші дії, необхідні для виконання контракту, де ці дії відбуваються і якими витратами супроводжуються.

Якщо товари куплені на умовах, які свідчать, що поставка здійснюється в пункт призначення, що розміщений за митною територією України (наприклад, EXW-Будапешт, FOB-Токіо, CIF-Рига, DAP-Брест), то до фактурної вартості додаються витрати на доставку товарів до моменту перетинання митного кордону України, які не включаються до вартості товару на зазначених умовах.

Якщо умовами передбачена поставка товару в пункт призначення, розміщений на митній території України (наприклад, CIP-Миколаїв, DDP-Львів), то від фактурної вартості віднімаються витрати, що понесені після моменту перетинання митного кордону України, та підтверджені відповідними документами.

Таблиця 3.7

Схема визначення митної вартості залежно від умов постачання за Інкотермс-2020 при імпорті товарів в Україну

Відванта-ження товару	Митниця експорт	Наванта-ження на транспорт	Доставка до порту	Наванта-ження на судно	Перевезен ня, фрахт	Розванта-ження з судна	Страху-вання товару	Доставка до місця	Розванта-ження на місці	Митниця імпорт
EXW										
FCA										
FAS										
FOB										
CFR										
CIF										
CIP										
CPT										
DAP										
DPU										
DDP										

Обов’язки продавця
Обов’язки покупця

Джерело:[64]

Таблиця 3.8

Розподіл обов'язків між продавцем і покупцем згідно з Інкотермс-2020

Умови поста-чання	Митне очищення		Перевезення	Місце поставки*	Перехід ризиків	Перехід витрат	Страху-вання
	для вивезення	для ввезення					
EXW	Покупець	Покупець	Покупець	Підприємство продавця			–
FCA	Продавець	Покупець	Покупець	Пункт передачі перевізнику			–
FAS	Продавець	Покупець	Покупець	Причал або баржа в порту відвантаження			–
FOB	Продавець	Покупець	Покупець	Борт судна в порту відвантаження			–
CFR	Продавець	Покупець	Продавець	Борт судна в порту відвантаження		Порт призначення	–
CIF	Продавець	Покупець	Продавець	Борт судна в порту відвантаження		Порт призначення	Продавець
CPT	Продавець	Покупець	Продавець	Місце передачі товару першому перевізнику		Місце призначення	–
CIP	Продавець	Покупець	Продавець	Місце передачі товару першому перевізнику		Місце призначення	Продавець
DAP	Продавець	Покупець	Продавець	Транспорт у місці призначення			–
DPU	Продавець	Покупець	Продавець	Місце призначення			–
DDP	Продавець	Продавець	Продавець	Транспорт у місці призначення			–

**Моент, коли ризик втрати або пошкодження товару переходить від продавця до покупця.*

Джерело: [64]

Отже, у той час як термін EXW покладає на продавця мінімальні обов'язки, термін DDP припускає максимальні обов'язки продавця. Цей термін не може застосовуватися, якщо продавець прямо чи побічно не може забезпечити одержання імпортної ліцензії. Якщо сторони погодилися про виключення із зобов'язань продавця деяких з витрат, що підлягають оплаті при імпорті (таких, як ПДВ), це має бути чітко визначене в контракті купівлі-продажу.

Згідно з термінами CPT, CIP, CFR, CIF, DPU, DAP і DDP, продавець зобов'язаний здійснити всі необхідні заходи для забезпечення перевезення товару до погодженого пункту призначення. Коли фрахт оплачується продавцем, по суті він оплачується покупцем, оскільки витрати з фрахтування, зазвичай, включаються продавцем до загальної ціни товару. Витрати з перевезення іноді включають витрати на обробку та переміщення товару в порту або на контейнерному терміналі, і перевізник або оператор терміналу можуть покласти оплату цих витрат на покупця, який отримує товар. За таких обставин покупець зацікавлений в уникненні подвійної оплати однієї і тієї ж послуги − один раз продавцю у вигляді частини загальної ціни товару і другий раз окремо перевізнику чи оператору терміналу. Інкотермс дозволяє уникнути цього шляхом чіткого розподілу таких витрат у відповідних термінах.

Найпривабливішими для покупця є умови групи D, оскільки всі зобов'язання з доставки товару у зазначене місце покладаються на продавця, включаючи ризики та витрати щодо поставки товару. Тому контракти на умовах D належать до групи «доставкових контрактів», тоді як контракти на умовах C називаються «відвантажувальними контрактами» [65, с. 132].

З усіх описаних базисних умов учасники зовнішньоторговельних угод віддають перевагу умовам FOB і CIF. У практиці міжнародної торгівлі ціна FOB розуміється як експортна ціна товару, а ціна CIF – як імпортна. Поставка товару на цих умовах вигідна для продавця, оскільки ризик випадкової втрати чи пошкодження товару з моменту навантаження товару на

судно й отримання коносамента (а іноді з моменту прийому товару до навантаження у порту відправлення) переходить на покупця. Уклавши угоду на умовах CIF, продавець має змогу фрахтувати судно на свій розсуд і тим самим отримує додатковий прибуток за рахунок різниці між вартістю фрахту, закладеною в ціні, та фактично сплаченою фрахтівнику, а також за рахунок використання зафрахтованого тоннажу для перевезення зворотним рейсом своїх імпортних вантажів [65, с. 132–133].

Так, наприклад, при купівлі-продажу вугілля, руди, нафтопродуктів, зерна перевезення здійснюються, як правило, на зафрахтованих суднах. У цьому випадку товар приймається до перевезення після повного відвантаження. При таких зовнішньоторговельних операціях кінцевий покупець у ході транспортування може бути невідомий. Продаж такого товару в дорозі може проводитися із застосуванням коносаментів.

При продажу-купівлі готових виробів частіше використовуються терміни, які передбачають, що товар передається або в місці знаходження продавця, або в місці знаходження покупця. Відповідальність за страхування товару при транспортуванні, за можливістю, перекладається на продавця. При цьому страхування здійснюється на користь покупця.

Якщо сторони зовнішньоторговельного контракту прийняли рішення використовувати для визначення умов поставки терміни Інкотермс-2020, то суворо необхідно дотримуватись термінології, визначеної в правилах.

При зазначенні пункту призначення, краще вказати його назву максимально конкретно, включаючи не тільки назву населеного пункту, а й найменування вулиці чи будинку. Особливо ретельно до визначення географічно-адресної прив’язки необхідно підходити при використанні термінів групи «C» та «D». Так, при використанні терміна «CIP», умови в контракті, згідно з правилами Інкотермс, можуть зазначатися: «CIP Київ, митний термінал ТОВ «Логістик-Консалтинг», вул. Цвєткова, будинок 2». Саме в цьому чітко зазначеному місці і відбудеться виконання обов’язків продавця і перехід

ризику до покупця. Якщо при укладанні контракту сторони не зазначають конкретну адресу, то покупець товару може опинитися в скрутному становищі і нести додаткові витрати з транспортування поставлених товарів з місця, визначеного продавцем.

З метою уникнення непорозумінь та різночитань сторонам при укладенні угоди необхідно точно зазначати редакцію правил Інкотермс, яка використовувалася при укладенні контракту (Інкотермс-2000 або Інкотермс-2010).

Перевагою Інкотермс є те, що сторонам угоди не потрібно окремо прописувати в контракті повний перелік їх прав і обов'язків за договором, оскільки уніфіковане тлумачення термінів дозволяє досягти такого взаєморозуміння, за якого у сторін зовнішньоторговельної угоди не виникне розбіжностей відносно його умов.

Норми Інкотермс мають рекомендаційний характер і застосовуються за домовленістю сторін. Якщо в контракті при визначенні умов постачання зроблено посилання на конкретний базис Інкотермс-2020, то вони набувають юридичної сили і їх дотримання стає для сторін обов'язковим. У той же час, якщо в контракті зроблено посилання на базис поставки за Інкотермс-2020, а якісь пункти контракту не відповідають умовам, що у ньому використовуються, то застосовуються положення контракту, а не умови Інкотермс-2020.

3.4. Механізм митного оформлення товарів

Усі товари та транспортні засоби, що переміщуються через митний кордон України, підлягають митному оформленню, метою якого є забезпечення дотримання встановленого законодавством України порядку переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон України, а також забезпечення статистичного обліку товарів. Питання митного оформлення регулюються МКУ (Розділ VIII), а також деякими підзаконними актами.

Вимоги митних органів при здійсненні митного оформлення повинні бути обґрунтовані та обмежені вимогами, встановленими МКУ і необхідними для забезпечення дотримання митного законодавства.

Митне оформлення здійснюється шляхом виконання певних митних формальностей у місцях розташування підрозділів митних органів протягом встановленого робочого часу, а також у пунктах пропуску через державний кордон України – цілодобово. Місця здійснення митного оформлення залежно від категорій товарів наведено у табл. 3.9.

Таблиця 3.9

Місця здійснення митного оформлення

Категорії товарів	Місце здійснення митного оформлення
Товари, транспортні засоби комерційного призначення	Будь-який митний орган
Товари, транспортні засоби комерційного призначення, що переміщуються в митному режимі транзиту	Митний орган, у зоні діяльності якого починається транзитне переміщення
Товари, що переміщуються трубопроводами та лініями електропередачі	Визначаються ДФС
Підакцизні товари, природний газ, товари, які підлягають клеймуванню державним пробірним клеймом, лікарські засоби	Може здійснюватися у спеціально визначених для цього (ДФС) митних органах

Джерело: складено на основі [32]

За письмовим зверненням декларанта митні формальності можуть виконуватися митними органами поза місцем розташування цих органів, а також поза робочим часом, установленим для них. За це з декларанта справляється певна плата, розмір якої встановлюється КМУ.

За рішенням ДФС митне оформлення підакцизних товарів, природного газу, товарів, які підлягають клеймуванню державним пробірним клеймом, а також лікарських засобів може здійснюватися у спеціально визначених для цього митних органах.

Митне оформлення розпочинається з моменту подання митному органу декларантом *митної декларації* та документів, необхідних для митного оформлення, а *у разі електронного декларування – з моменту отримання* митним органом від декларанта *електронної митної декларації*.

Засвідчення прийняття товарів, транспортних засобів комерційного призначення та документів на них до митного оформлення здійснюється шляхом проставляння посадовою особою митного органу відбитків відповідних митних забезпечень (у тому числі за допомогою інформаційних технологій), інших відміток на МД, а також на товаросупровідних та товарно-транспортних документах у разі їх подання на паперовому носії. Декларанти або уповноважені ними особи можуть бути присутніми під час митного оформлення товарів, а у разі огляду та переогляду товарів, транспортних засобів, ручної поклажі та багажу, а також на вимогу митного органу присутність декларантів є обов'язковою.

Митне оформлення завершується протягом чотирьох робочих годин з моменту пред'явлення митному органу товарів, що підлягають митному оформленню (якщо вони підлягають пред'явленню), подання МД та всіх необхідних документів і відомостей.

Строк митного оформлення може бути перевищений виключно у таких випадках:

1) виконання митних формальностей поза місцем розташування митного органу;

2) підтвердженого письмово бажання декларанта подати додаткові документи чи відомості про зовнішньоекономічну операцію або характеристики товару;

3) проведення досліджень (аналізу, експертизи) проб і зразків товарів;

4) виявлення порушень митних правил;

5) зупинення митного оформлення відповідно до Закону України «Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції»;

6) подання додаткових документів для підтвердження заявленої митної вартості на письмову вимогу митного органу протягом 10 календарних днів;

7) призупинення митного оформлення через виявлення ознак порушення прав інтелектуальної власності.

Якщо товар декларується з використанням попередньої або періодичної митних декларацій, митне оформлення завершується у строк, що *не перевищує чотирьох робочих годин* з моменту їх подання.

Митне оформлення вважається завершеним після виконання всіх митних формальностей, передбачених відповідно до заявленого митного режиму,що засвідчується митним органом шляхом проставлення відповідних митних забезпечень (у тому числі за допомогою інформаційних технологій), інших відміток на МД або документі, який її замінює, а також на товаросупровідних та товарно-транспортних документах у разі їх подання на паперовому носії.

Митні формальності здійснюються у загальному порядку та з певними особливостями, передбаченими способом декларування (подання попередньої МД), об'єктом декларування (комплектний об'єкт) та окремими митними режимами (транзит, тимчасове ввезення, тимчасове вивезення, митний склад, переробка на митній території та переробка за межами митної території, знищення або руйнування, відмова на користь держави).

Порядок виконання митних формальностей при здійсненні митного оформлення визначається ДФС.

Митні органи здійснюють митні формальності у зонах діяльності, визначених для таких органів. Митні формальності виконуються за місцем розташування підрозділу мит-

ного оформлення та/або спеціалізованого підрозділу, за винятком випадків, зазначених у табл. 3.9.

Митне оформлення товарів, що переміщуються через митний кордон України у складі вантажів з допомогою, здійснюється першочергово. Під такими товарами розуміються:

1) товари, у тому числі транспортні засоби, продукти харчування, медикаменти, одяг, ковдри, намети, складальні будинки, пристрої для очищення та збереження води, інші товари першої необхідності, що направляються як допомога потерпілим від катастрофи природного та/або техногенного походження;

2) транспортні засоби, інструменти та устаткування, спеціально навчені тварини, продукти харчування, припаси, особисті речі та інші товари для осіб, які виконують завдання з ліквідації наслідків катастрофи, необхідні їм для роботи та проживання на території, яка зазнала впливу цієї катастрофи, протягом усього часу виконання зазначених завдань.

На товари, що переміщуються у складі вантажів з допомогою, допускається подання попередньої або тимчасової декларації. Плата за виконання митних формальностей поза місцем розташування митних органів або поза робочим часом, установленим для них, для таких товарів не справляється. Товари, що вивозяться за межі митної території України у складі вантажів з допомогою, пропускаються через митний кордон України без сплати митних платежів. Товари, отримані уповноваженими організаціями у складі вантажів з допомогою та призначені для використання або безоплатного розповсюдження на митній території України цими організаціями чи під їх наглядом, пропускаються на митну територію України без сплати митних платежів.

Митне оформлення товарів, що ввозяться в Україну як внесок іноземного інвестора до статутного фонду підприємства з іноземними інвестиціями, здійснюється в першочерговому порядку.

Військова техніка, укомплектована повністю військовою командою (бойові та військово-транспортні повітряні судна, військові кораблі та судна забезпечення Військово-Морських Сил тощо), яка перетинає митний кордон України, підлягає митному оформленню у порядку, встановленому КМУ. Митне оформлення військової техніки іноземних держав здійснюється митним органом за участю представників Міністерства оборони України, а в разі якщо заходи, в рамках яких переміщуються такі товари, належать до повноважень іншого центрального органу виконавчої влади, представників цього центрального органу виконавчої влади.

Процедура електронного декларування товарів передбачає такі етапи (рис. 3.6):

– підприємство заповнює МД в електронному вигляді;

– додає до неї електронні копії документів, необхідних для здійснення митного контролю та митного оформлення товарів;

– формує повідомлення та засвідчує його електронним цифровим підписом (ЕЦП);

– передає зазначене авторизоване повідомлення каналами передачі даних за допомогою системи електронної пошти до відповідного структурного підрозділу митного органу, де воно буде проаналізоване за допомогою програмно-інформаційного комплексу «Інспектор 2006», або направляє авторизоване повідомлення до ЄАІС, де воно буде проаналізоване за допомогою відповідних програмно-інформаційних комплексів.

Програмно-інформаційний комплекс (на рівні митного органу – «Інспектор 2006») в автоматичному режимі здійснює перевірку:

– достовірності ЕЦП на авторизованому повідомленні;

– дотримання структури й формату даних, що встановлюються ДФС до документів, які подаються в електронному вигляді;

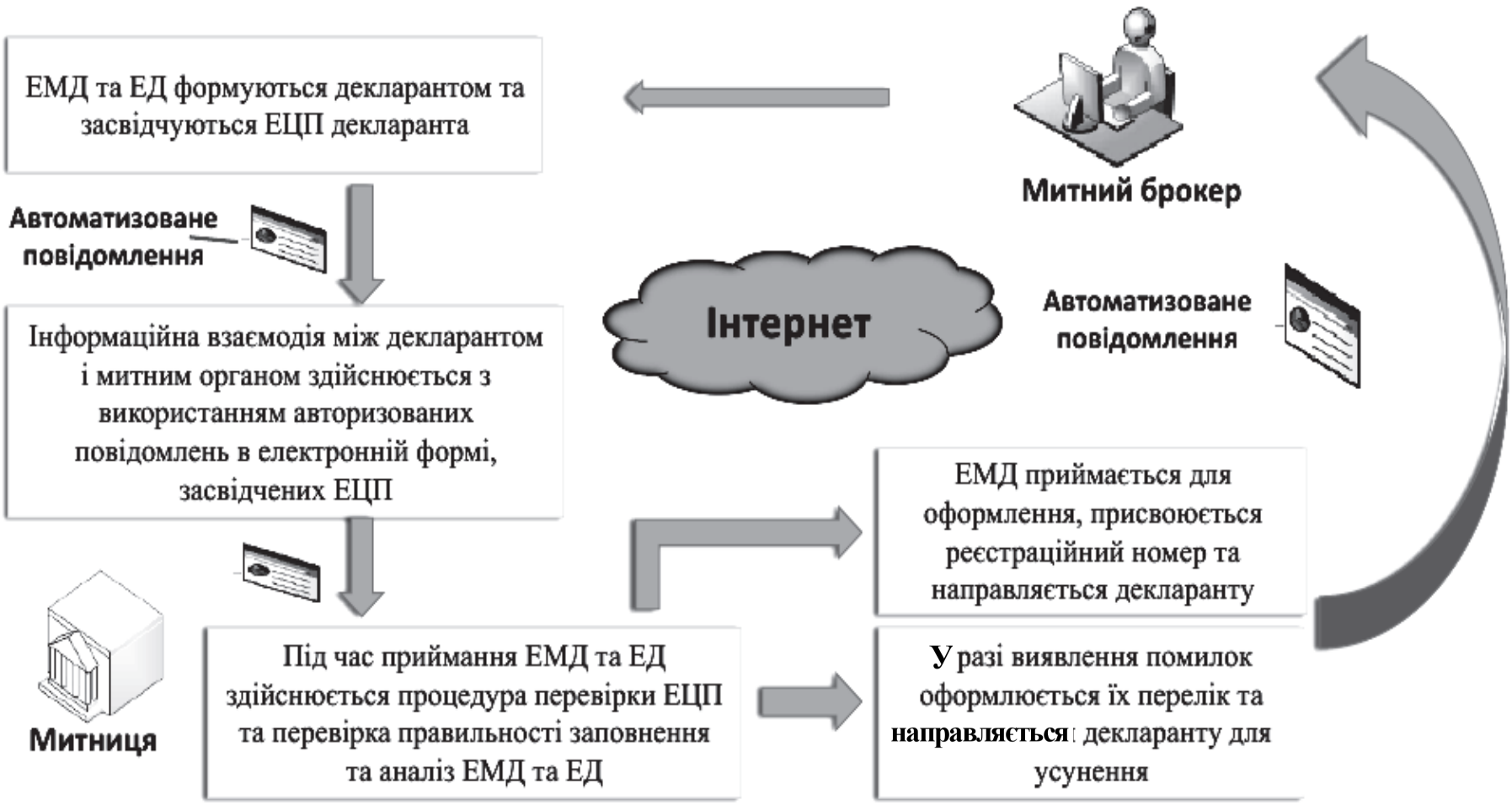


Рис. 3.6. Основні етапи електронного декларування

Джерело: складено автором

– правильності заповнення електронних копій МД та інших документів на предмет відповідності формато-логічному контролю.

У разі негативних результатів перевірки програмно-інформаційний комплекс формує й направляє декларантові протокол, який містить перелік помилок у МД.

У разі позитивних результатів перевірки:

– МД реєструється з присвоєнням їй реєстраційного номера;

– здійснюється аналіз ризику за МД;

– формується й направляється декларантові протокол, який містить реєстраційний номер МД з діапазону номерів, зарезервованих митним органом, та інформація про результати контролю в митному органі.

Умови та порядок декларування, перелік відомостей, необхідних для здійснення митного контролю та митного оформлення, визначаються МКУ. Перелік відомостей, що підлягають внесенню до МД, обмежується лише тими, що необхідні для цілей справляння митних платежів, формування митної статистики, а також для забезпечення дотримання вимог законодавства.

Митне оформлення здійснюється на підставі МД, до якої декларантом залежно від митних формальностей, установлених для митних режимів, та заявленої мети переміщення, вносяться такі відомості:

1) заявлений митний режим, тип декларації та відомості про особливості переміщення;

2) відомості про декларанта, уповноважену особу, яка склала декларацію, відправника, одержувача, перевізника товарів і сторони зовнішньоекономічного контракту або іншого документа, що використовується в міжнародній практиці замість нього, а у разі, якщо зовнішньоекономічний контракт укладено на підставі посередницького договору, – також про сторону такого договору;

3) відомості про найменування країн відправлення та призначення;

4) відомості про транспортні засоби комерційного призначення, що використовуються для міжнародного перевезення товарів або їх перевезення митною територією України під митним контролем, та контейнери;

5) відомості про товари:

– найменування;

– звичайний торговельний опис, що дає змогу ідентифікувати та класифікувати товар;

– торговельна марка та виробник товарів (за наявності у товаросупровідних та комерційних документах);

– код товару згідно з УКТ ЗЕД;

– найменування країни походження товарів (за наявності);

– опис упаковки (кількість, вид);

– кількість у кілограмах (маса брутто та маса нетто) та інших одиницях виміру;

– фактурна вартість товарів;

– митна вартість товарів та метод її визначення;

– відомості про уповноважені банки декларанта;

– статистична вартість товарів;

6) відомості про нарахування митних та інших платежів, а також про застосування заходів гарантування їх сплати:

– ставки митних платежів;

– застосування пільг зі сплати митних платежів;

– суми митних платежів;

– офіційний курс валюти України до іноземної валюти, у якій складені рахунки, на день подання МД;

– спосіб і особливості нарахування та сплати митних платежів;

– спосіб забезпечення сплати митних платежів (у разі застосування заходів гарантування їх сплати);

7) відомості про зовнішньоекономічний договір (контракт) або інший документ, що використовується в міжнародній практиці замість договору (контракту), та його основні умови;

8) відомості, що підтверджують дотримання встановлених законодавством заборон та обмежень щодо переміщення товарів через митний кордон України;

9) відомості про документи, необхідні для здійснення митного контролю;

10) довідковий номер декларації (за бажанням декларанта).

Митним органам забороняється вимагати внесення до МД інших відомостей, ніж зазначені.

Декларантами мають право бути:

- при переміщенні товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України або при зміні митного режиму щодо товарів на підставі зовнішньоекономічного договору, укладеного резидентом, – резидент, яким або від імені якого укладено цей договір;
- в інших випадках – особа, яка має право вчиняти юридично значущі дії від свого імені щодо товарів, транспортних засобів комерційного призначення.

Декларантами можуть бути тільки резиденти, крім випадків переміщення через митний кордон України:

- громадянами – особистих речей, транспортних засобів особистого користування та інших товарів для особистих потреб, не пов’язаних зі здійсненням підприємницької діяльності;
- особами дипломатичних представництв іноземних держав, членами дипломатичного персоналу представництва та членами їх сімей, – товарів, у зв’язку із ввезенням та вивезенням яких надаються пільги;
- представництвами іноземних фірм – товарів, що не підлягають відчуженню та призначені для службового користування цих представництв при декларуванні у митні режими тимчасового ввезення, реекспорту, транзиту, а також імпорту щодо товарів, ввезених для власних потреб таких представництв;

• іноземними перевізниками – товарів, транспортних засобів комерційного призначення, що переміщуються територією України прохідним транзитом;

• інших випадків, коли відповідно до законодавства України нерезидент має право розпоряджатися товарами на митній території України.

Підприємства можуть бути декларантами за умови перебування їх на обліку в митних органах України.

Декларант може здійснювати декларування самостійно або уповноважувати на це інших осіб від свого імені.

Декларант зобов'язаний:

– здійснити декларування товарів, транспортних засобів комерційного призначення відповідно до порядку, встановленого МКУ;

– на вимогу митного органу пред'явити товари, транспортні засоби комерційного призначення для митного контролю і митного оформлення;

– надати передбачені законодавством документи і відомості, необхідні для виконання митних формальностей;

– за необхідності сплатити митні платежі або забезпечити їх сплату.

Перед подачею МД декларант має право з дозволу митного органу здійснювати фізичний огляд товарів з метою перевірки їх відповідності опису (відомостям), зазначеному у товаросупровідних документах, брати проби та зразки товарів. Декларант має право вимагати від митного органу випуску товарів, за умови забезпечення сплати митних платежів. У разі самостійного декларування товарів, транспортних засобів комерційного призначення декларантом відповідальність за вчинення порушення митних правил несе декларант.

Необхідною операцією, яку повинен здійснити декларант перед ввезенням товарів на митну територію України, є ***попереднє повідомлення митних органів*** про такий намір. Декларант попередньо повідомляє митний орган, у зоні діяльності якого товари будуть пред'явлені для митного оформ-

лення, про намір ввезти ці товари. Таке повідомлення здійснюється шляхом надання попередньої МД або іншого документа, що може використовуватися замість неї. Попереднє повідомлення може здійснюватися також у формі електронних документів. Формат таких документів, кодування символів, засоби пересилання визначаються ДФС. Транспортні засоби, що використовуються для переміщення товарів, декларуються одночасно з цими товарами. Морські, річкові та повітряні судна декларуються в порту чи аеропорту прибуття на митну територію України, або в порту чи аеропорту відправлення з цієї території. Порожні транспортні засоби, а також ті, що перевозять пасажирів, декларуються в місці перетину митного кордону України.

МДподаєтьсяпротягом 10 робочих днів з дати доставлення товарів і транспортних засобів до митного органу. У разі відмови у прийнятті МД або в митному оформленні, у тому числі у зв'язку з прийняттям рішення про коригування митної вартості, нова МД подається не пізніше 10 робочих днів з дати такої відмови, якщо товари протягом зазначеного часу не розміщено на складі тимчасового зберігання чи на складі митного органу.

Товари, які протягом 30 днів з дня доставлення їх до митного органу призначення не поміщені у митний режим або не розміщені на складі тимчасового зберігання чи складі митного органу, набувають статусу таких, що зберігаються на складі митного органу.

Зазначені строки можуть бути продовжені на прохання декларанта у таких випадках:

1) через хворобу власника товарів, транспортних засобів комерційного призначення;

2) якщо процедура контролю, який здійснюється іншими державними органами, потребує додаткового часу;

3) якщо виникли обставини, що перешкоджають поданню МД, зокрема:

– стихійне лихо, введення воєнного чи надзвичайного стану, інші обставини непереборної сили;

– протиправні дії третіх осіб, спрямовані проти перевізника, транспортного засобу комерційного призначення чи товарів, що підлягають декларуванню;

– неможливість подальшого руху транспортного засобу внаслідок зсуву, пошкодження або розпакування товару, що унеможливлює їх пред'явлення.

Для продовження строків пред'явлення або декларування товарів, транспортних засобів комерційного призначення власник звертається до митного органу з письмовою заявою, у тому числі в електронній формі. До заяви додаються відповідні документи, які підтверджують зазначені обставини та події, видані компетентними органами. Митний орган на підставі заяви та доданих до неї документів продовжує строк декларування на час, необхідний для усунення причин, що не дали змоги своєчасно здійснити процедуру декларування.

Товари можуть декларуватись шляхом подання до митного органу таких МД: митної декларації, заповненої у звичайному порядку, попередньої, тимчасової, періодичної та додаткової митних декларацій (рис. 3.7).

Під ***митною декларацією, заповненою у звичайному порядку***, розуміється МД, що містить обсяг відомостей, достатніх для завершення митного оформлення товарів і транспортних засобів у заявлений митний режим.

За рішенням митного органу митне оформлення та випуск товарів відповідно до митного режиму експорту може здійснюватися без їх пред'явлення. Рішення про це приймається на основі результатів аналізу ризиків у строк не більше чотирьох робочих годин з моменту прийняття МД.

Тимчасова митна декларація – це митна декларація, яка оформлюється на товари, про які декларант не володіє точними відомостями, необхідними для заповнення МД у звичайному порядку. Тимчасова МД подається за умови, що вона містить дані, достатні для поміщення їх у заявлений митний режим, та під зобов'язання про подання додаткової декларації у строк не більше 45 днів з дати оформлення тимчасової МД.

Рис. 3.7. Види митних декларацій

Джерело: складено на основі [32]

Якщо під час митного оформлення за тимчасовою декларацією митним органом бралися проби (зразки) товарів для проведення їх дослідження та рішення за результатами такого дослідження не може бути прийнято у 30-денний строк з дня оформлення тимчасової МД, цей строк продовжується, але не більше ніж на 15 днів.

Для випуску товарів відповідно до заявленого митного режиму застосовуються курси валют, заходи тарифного та нетарифного регулювання ЗЕД, чинні на дату прийняття митним органом тимчасової МД для оформлення. Якщо декларант не володіє точними відомостями, необхідними для визначення ставок митних платежів, за тимчасовою МД застосовується найбільша ставка з тих, під яку може підпадати товар.

Періодична митна декларація – це митна декларація, яка оформлюється на товари, що переміщуються регулярно однією і тією ж особою на одних і тих самих умовах та підставах протягом не більше 180 днів. При ввезенні товарів і транспортних засобів в Україну, у тому числі з метою транзиту, періодична МД використовується замість попередньої МД. Для випуску товарів, що ввозяться на митну територію України за періодичною МД, застосовуються курси валют, заходи тарифного та нетарифного регулювання ЗЕД, чинні на день прийняття митним органом додаткової МД на товари, переміщені за періодичною МД протягом попереднього календарного місяця. Для пропуску товарів і транспортних засобів, що вивозяться за межі митної території України за періодичною МД, застосовуються заходи тарифного й нетарифного регулювання ЗЕД, чинні на день пропуску цих товарів через митний кордон України.

Митний орган не має права відмовити в прийнятті тимчасової або періодичної МД, якщо виконано всі умови, встановлені законодавством. Відмова в прийнятті тимчасової або періодичної МД повинна бути вмотивованою, а про причини відмови має бути письмово повідомлено декларанта.

Оформлення тимчасової або періодичної МД передбачає необхідність виконання вимог МКУ, передбачених для поміщення товарів в обраний митний режим, та сплати митних платежів або забезпечення їх сплати.

Додаткова митна декларація– це митна декларація, яка містить точні відомості про товари, задекларовані за попередньою, тимчасовою або періодичною митними деклараціями. За відсутності інформації, необхідної для визначення числових значень складових митної вартості товарів, яка стане відомою після випуску товарів у вільний обіг та сплати ліцензійних платежів, інших складових вартості, які визначаються залежно від обсягів продажу або прибутку від продажу, декларант має право подати додаткову декларацію протягом 180 днів з дати випуску товарів. Якщо числове значення ціни товару в зовнішньоекономічному договорі, що визначається за формулою, на дату декларування невідоме, декларант має право подати додаткову декларацію протягом 90 днів з дати випуску товарів. Додаткова декларація подається до відповідного митного органу, яким була оформлена відповідна попередня, тимчасова або періодична МД.

Дозволяється подання однієї додаткової декларації до кількох попередніх, тимчасових або періодичних МД, що були оформлені одним митним органом у межах одного зовнішньоекономічного договору та одного митного режиму, за умови дотримання строків подання додаткової декларації.

Митна декларація на бланку єдиного адміністративного документа для декларування товарів (крім тих, що пересилаються у міжнародних поштових та експрес-відправленнях) ***заповнюється на такі категорії товарів*** [32]:

– митна вартість яких перевищує суму, еквівалентну **150 євро**;

– які підлягають державному експортному контролю та переміщення яких потребує надання відповідного дозволу чи висновку;

– які ввозяться на митну територію України і підлягають державній реєстрації;

– які поміщуються в митні режими митного складу, вільної митної зони, безмитної торгівлі, переробки на митній території, переробки за межами митної території та після перебування у таких митних режимах поміщуються в інші митні режими.

МД на бланку єдиного адміністративного документа подається разом з її електронною копією. Інформація, внесена до електронної копії МД, повинна відповідати інформації, що міститься в оригіналі на паперовому носії.

Електронна МД складається з полів електронного документа, що відповідають формам МД на паперовому носії, та засвідчується ЕЦП особи, яка її склала.

МД на бланку єдиного адміністративного документа заповнюється з використанням форми МД-2, до якої у разі потреби можуть додаватися доповнення форми МД-6 та додаткові аркуші форми МД-3 або специфікація форми МД-8. У разі застосування зазначених додаткових форм, вони є невід'ємною частиною МД-2. В одній МД на бланку єдиного адміністративного документа може бути задекларовано не більш як 999 товарів.

МД на бланку єдиного адміністративного документа заповнюється на партію товарів, що переміщуються через митний кордон України на підставі одного зовнішньоекономічного договору або іншого документа, що використовується в міжнародній практиці замість зовнішньоекономічного договору, та поміщується у визначений митний режим.

Допущення у МД помилок, які не призвели до неправомірного звільнення від сплати митних платежів або зменшення їх розміру, до незабезпечення дотримання заходів державного регулювання ЗЕД, не тягне за собою застосування санкцій.

За письмовим зверненням декларанта та з дозволу митного органу відомості, зазначені у МД, можуть бути змінені або МД може бути відкликана. У разі відмови у наданні такого дозволу митний орган зобов'язаний невідкладно,

письмово або в електронному вигляді повідомити декларанта про причини і підстави такої відмови.

Внесення змін до МД, прийнятої митним органом, допускається до моменту завершення митного оформлення відповідно до заявленого митного режиму, а також протягом трьох років після дня завершення митного оформлення.

Якщо після випуску у вільний обіг товарів, митний контроль яких здійснювався без проведення митного огляду, декларантом виявлені товари, переміщені через митний кордон і не зазначені у МД, допускається внесення змін щодо збільшення кількості цих товарів.

Відкликання МД допускається лише до моменту завершення митного оформлення. Якщо товари і транспортні засоби, оформлені за декларацією для вивезення за межі митної території України, не перетнули державний кордон України протягом 180 днів, митний орган визнає цю МД недійсною. Зазначений строк може бути зменшений за письмовим зверненням декларанта.

Після відкликання або визнання недійсною МД задекларовані товари і транспортні засоби повинні бути звільнені з-під митного контролю за заявою декларанта, якщо до початку митного оформлення вони перебували у вільному обігу або задекларовані протягом 10 днів до обраного митного режиму.

Посадові особи митних органів не мають права заповнювати МД, змінювати зазначені в ній відомості, крім внесення відомостей, що належать до їх повноважень.

Контрольні запитання

1. Охарактеризуйте основні інструменти митно-тарифного регулювання ЗЕД.
2. Назвіть основні цілі застосування митного тарифу.

3. У чому полягає сутність «зв'язування» митних тарифів країн у рамках співробітництва в СОТ?
4. Які товари найчастіше обкладаються високими ставками митного тарифу?
5. Як різняться рівні ставок митних тарифів розвинених країн та країн, що розвиваються?
6. Які підходи використовують уряди країн для побудови митних тарифів?
7. Що таке принцип ескалації митного тарифу?
8. З якою метою розраховуються середньоарифметичні та середньозважені ставки митного тарифу?
9. Як впливає на формування ставки мита співвідношення обсягів попиту та пропозиції?
10. Які фактори враховуються при визначенні рівня ставки митного тарифу?

Тестові завдання

1. Об'єктами митно-тарифних відносин є:
   а) експорт та імпорт товарів, послуг, капіталу, робочої сили;
   б) різнобічні форми зустрічної торгівлі;
   в) науково-технічна та науково-виробнича кооперація;
   г) усі відповіді правильні.

2. Суб'єктами митно-тарифних відносин є:
   а) країни, групи країн, міжнародні організації, транснаціональні компанії;
   б) країни, групи країн, міжнародні організації, транснаціональні компанії, юридичні особи, фізичні особи;
   в) юридичні особи, фізичні особи;
   г) міжнародні організації, транснаціональні компанії.

3. Який орган має право змінювати ставки ввізного мита?
- а) Верховна Рада України
- б) Кабінет Міністрів України;
- в) Міністерство економічного розвитку і торгівлі України;
- г) Державна фіскальна служба України.

4. Яку номенклатуру покладено в основу УКТ ЗЕД?
- а) Гармонізовану систему опису та кодування товарів;
- б) Товарну номенклатуру СНД;
- в) Комбіновану номенклатуру Європейського Союзу;
- г) пункти 1) та 3).

5. Який вид мита застосовується в Україні при ввезенні товарів, при виробництві яких використовувались субсидії?
- а) антидемпінгове;
- б) компенсаційне;
- в) спеціальне;
- г) преференційне.

6. Який вид мита застосовується в Україні при ввезенні товарів за ціною істотно нижчою за ціни інших експортерів подібних товарів?
- а) антидемпінгове;
- б) компенсаційне;
- в) спеціальне;
- г) преференційне.

7. Товари вважаються достатньо переробленими, якщо у їх вартості частка доданої вартості становить не менше:
- а) 35%;
- б) 45%;
- в) 50%;
- г) 70%.

8. Який вид мита застосовується як запобіжний захід щодо учасників ЗЕД, які порушують загальнодержавні інтереси?

а) компенсаційне;
б) спеціальне;
в) адвалорне;
г) антидемпінгове.

9. Назвіть перевагу застосування адвалорного мита:

а) підтримується фіксований рівень захисту внутрішнього ринку незалежно від коливання цін на товар;
б) підтримується фіксований рівень захисту внутрішнього ринку, але залежно від коливання цін на товар;
в) зручне з точки зору адміністрування;
г) немає правильної відповіді.

10. Назвіть недолік застосування адвалорного мита:

а) обов'язково має бути митна оцінка товару;
б) залежить від комбінованої ставки мита;
в) підтримує фіксований рівень захисту національного ринку;
г) немає правильної відповіді.

Розділ 4
НЕТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

4.1. Зміст та класифікація заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності
4.2. Ефективність та масштаби нетарифних обмежень
4.3. Особливості нетарифного регулювання та дозвільної системи України

4.1. Зміст та класифікація заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Нетарифні обмеження зовнішньої торгівлі (НТО) посідають важливе місце серед засобів регулювання цієї сфери діяльності. До НТО належить широкий спектр різноманітних заходів, які орієнтовані на реалізацію торговельної, фінансової, технічної політики, а також на забезпечення охорони довкілля, здоров'я людей, тварин і рослин. Використання їх створює бар'єри для зовнішньої торгівлі товарами і послугами [66].

Головними причинами застосування НТО є:

1. Значне порушення рівноваги з певних груп товарів на національному ринку.
2. Необхідність забезпечення певних пропорцій між експортом та імпортом сировини у державі.
3. Порушення торговельного законодавства країни.
4. Погіршення платіжного балансу країни.
5. Значна різниця між цінами внутрішнього і зовнішніх ринків.
6. Відповідь на дискримінаційні заходи інших держав.

Нетарифні засоби регулювання стали використовуватись наприкінці XIX – початку XX ст., що пов'язано з розширенням

участі у зовнішній торгівлі крупних фірм та монополій, які мали значні фінансові ресурси і можливості долати тарифні бар'єри, податки та збори на шляху до закордонних ринків.

Вперше термін нетарифні бар'єри було задекларовано в міжнародному праві. У ст. XI ГАТТ кількісні обмеження визначаються як будь-які дії, крім тарифів, які створюють перепони для вільного потоку міжнародної торгівлі. Тобто до нетарифних заходів відносяться будь-які заходи неподаткового характеру з боку держави, спрямовані на здійснення впливу на суспільні відносини в зовнішньоекономічній сфері [54].

Фахівці по-різному трактують поняття НТО. Дж. Уолтер, що вважається відомим спеціалістом з питань НТО, визначає нетарифні бар'єри у світовій торгівлі як «всі приватні і урядові засоби й заходи, за винятком митного тарифу, які слугують обмеженню розмірів, деформації структури і напрямів світових потоків товарів і послуг» [67].

В останні десятиліття нетарифні заходи активно використовуються більшістю країн світу, у тому числі різними за рівнем економічного розвитку [68].

Великі масштаби використання НТО пояснюються тим, що інструменти нетарифного регулювання, на відміну від тарифних методів, дають можливість державі здійснювати безпосереднє втручання у процес зовнішньоторговельного обміну. Крім того, навіть високий рівень ввізного мита не гарантує високої якості імпортованої продукції, тому держави намагаються ширше застосовувати нетарифні методи для регулювання зовнішньої торгівлі.

Величезна кількість НТО (понад 800 видів) [69] потребує відповідної класифікації цих заходів і засобів. Опрацьовано багато класифікаційних схем НТО, у тому числі ГАТТ/СОТ, Міжнародною торговою палатою, ЮНКТАД, Міжнародним банком реконструкції і розвитку, Тарифною комісією США.

Нині найбільш поширеною є класифікація інструментів нетарифного регулювання, опрацьована ЮНКТАД (дод. В) та секретаріатом ГАТТ (дод. Г).

Класифікація ЮНКТАД включає такі їх категорії:

- паратарифні засоби і заходи;
- заходи контролю за цінами;
- фінансові засоби і заходи;
- заходи автоматичного ліцензування;
- заходи кількісного обмеження імпорту;
- монополістичні заходи;
- технічні заходи.

Усе різноманіття НТО в працях окремих авторів умовно поділяється на групи – економічні та адміністративні або економічні, адміністративні, технічні.

На наш погляд, найбільш вдалим є поділ НТО на адміністративні, технічні та економічні заходи і методи (рис. 4.1).

У рамках СОТ застосування нетарифних обмежень регулюється статтями I і II ГАТТ, що вимагають від країн-учасниць використовувати національний режим і РНС. Стаття XI ГАТТ загалом забороняє країнам-учасницям застосовувати будь-які заходи обмеження ввезення і вивезення, крім митних тарифів.

Стосовно окремих НТО, то найбільш опрацьованим, завдяки встановленню відповідної Угоди у рамках СОТ, є імпортне ліцензування.

В Угоді про сільське господарство зазначені окремі НТО, які заборонені для застосування, та випадки необхідності їх застосування. Однак у цілому НТО ще не досить забезпечені міжнародною правовою базою, що, згідно з СОТ, є вагомим недоліком, але для окремих держав залишається можливість використання національного законодавства для забезпечення національних економічних інтересів.

Суттєвими ознаками, на основі яких здійснено класифікацію НТО, є такі, як місце дії нетарифних бар'єрів, форма впливу на товарні потоки, характер дії, цільова спрямованість.

За місцем дії НТО поділяються на закордонні та внутрішні заходи регулювання. До перших віднесено податки й збори, ветеринарний і карантинний контроль, сертифікацію та інші заходи, які застосовуються до товарів під час перетину ними митного кордону. Засоби внутрішнього регулювання стосовно товарів іноземного походження супроводжують ці товари всередині країни під час їх реалізації та споживання. Це технічні та інші норми і стандарти, які обмежують ввезення іноземних товарів і сприяють придбанню покупцями національних товарів.

За формою впливу НТО поділяються на такі, що впливають через механізм ринку, і такі, що впливають поза цим механізмом. Заходи і засоби першої підгрупи, як і митний тариф, впливають на зовнішню торгівлю, передусім, через механізм попиту та пропозиції, що призводить до подорожчання імпортних товарів. До них, зокрема, належать особливі види мита, різні податки й збори, імпортні депозити, декретована митна оцінка. До НТО прямого впливу відносяться адміністративні і технічні нетарифні бар'єри, які здійснюють регуляторний вплив на зовнішню торгівлю без використання ринкового механізму. Це такі засоби, як ліцензування, квотування, заборони.

При цьому варто акцентувати увагу на тому, що економічні нетарифні обмеження не стимулюють свободи вибору покупця між дорожчим імпортним товаром і дешевим аналогічним товаром вітчизняного виробництва. При застосуванні таких НТО прямої дії, як адміністративні і технічні бар'єри (зокрема, заборони на ввезення) товари іноземного походження зникають з внутрішнього ринку, і покупець не може реалізувати свого права на вільний вибір товару.

Рис. 4.1. Класифікація інструментів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Джерело: розроблено автором

За характером дії НТО поділяються на прямі і приховані. Прямі НТО, як правило, регламентуються торговельними договорами та міжнародними угодами. У свою чергу, вони визначаються нормами національних законодавств, розробленими відповідно до міжнародних правил, і, зазвичай, публікуються в офіційних виданнях. Крім загальнодоступного характеру вони забезпечені необхідним механізмом застосування, а отже, є транспарентними. За ЮНКТАД, транспарентність інструментів, які регулюють міжнародну торгівлю, означає, що норми і правила, а також процедури введення і механізм дії цих інструментів усім зацікавленим сторонам добре відомі та зрозумілі. До цієї категорії належать такі заходи, як квотування (контингентування), ембарго, митні формальні процедури, прикордонні збори та інші обмеження.

Приховані НТО охоплюють заходи і засоби, які формально спрямовані не на обмеження торгівлі, а на реалізацію визначених державою економічних та соціальних завдань. Проте ці інструменти здатні непрямо впливати на доступ іноземних товарів на національний ринок або споживання цих товарів у країні. До таких інструментів можна віднести внутрішні економічні засоби, що впливають на ціни товарів, а саме: субсидії національним виробникам, податки, відсоткові ставки за кредити та ін., а також адміністративні заходи – вимоги до пакування, маркування, технічні стандарти і норми тощо.

Важливою ознакою класифікації НТО є їх *цільова спрямованість*. Окремі фахівці у сфері міжнародної торгівлі та ЮНКТАД запропонували диференціацію досліджуваних НТО на три основні групи:

- торговельно-політичні засоби, спрямовані безпосередньо на захист національних виробників від закордонної конкуренції і на підтримку експортерів для їх просування на зарубіжних ринках;
- інструменти неторговельно-політичного характеру, які використовуються впродовж визначеного часу для регулювання зовнішньої торгівлі;

• засоби, що не мають безпосереднього відношення до зовнішньої торгівлі, але їх застосування впливає на діяльність її суб'єктів.

Слід зауважити, що ряд спеціалістів пропонують поділяти НТО на дві групи:

• нетарифні обмеження, що призначені для безпосереднього регулювання зовнішньої торгівлі, до яких належать ембарго, квотування, ліцензування, «добровільне» обмеження експорту;

• НТО, які безпосередньо не спрямовані на регламентацію зовнішньої торгівлі, але можуть у результаті свого застосування непрямо впливати на зовнішньоторговельну діяльність. НТО цієї групи можуть використовуватися, зокрема, у ході проведення технічної політики, вирішення завдань охорони довкілля, реалізації нормативів щодо охорони здоров'я тощо.

Поділ НТО за критерієм цільової спрямованості є доволі умовним, оскільки досить часто НТО другої групи набувають торговельно-політичного характеру і виступають як інструменти, що регулюють зовнішню торгівлю. Великі розбіжності у масштабах застосування цих норм пов'язані з тим, що в розвинених країнах, де високі стандарти життя і рівень розвитку медицини, зазначені НТО використовувались для не просто захисту інтересів споживача, а захисту якості життя.

За ознакою тривалості застосування можна виділити НТО з конкретним терміном дії: короткострокові (зокрема, сезонні або циклічні НТО), середньострокові і довгострокові; НТО з невстановленим терміном, які застосовуються для досягнення визначеного ефекту або мети їх встановлення; НТО з необмеженим терміном застосування. Слід зазначити, що за сучасних умов термін дії багатьох видів НТО регламентується положенням ГАТТ/СОТ. Зокрема, згідно з нормами цієї міжнародної організації, термін дії антидемпінгового мита не може перевищувати п'яти років з моменту його введення в рамках одного антидемпінгового розслідування.

Як правило, максимальний термін дії захисних заходів становить чотири роки, за надзвичайних обставин він продовжується до восьми років. Сезонні обмеження вводяться на встановлений термін, наприклад, на час, упродовж якого в країні спостерігається велика залежність вітчизняних виробників від державного захисту. Зокрема, це можуть бути осінні місяці, коли реалізується аграрна продукція нового врожаю, або зимові місяці, коли зростає споживання енергоносіїв, що спричиняє їх дефіцит на національному ринку.

Наступна кваліфікаційна ознака НТО – *ступінь охоплення ними товарних потоків.* НТО можуть селективно використовуватись стосовно вітчизняних та іноземних товарів і продукції окремих виробників чи товарів, що імпортуються з окремих країн. Враховуючи це, всі заходи нетарифного характеру поділяються на глобальні та індивідуальні. Глобальні НТО формуються на основі виконання принципів РНС і національного режиму незалежно від країни походження, країни ввезення, конкретного виробника, тобто на загальній недискримінаційній основі. До цієї групи інструментів слід віднести автоматичне ліцензування, ліцензування і квотування імпорту (встановлення глобальних квот), заборони ввезення окремих товарів, митний, статистичний та інші види зборів, податки, акцизний податок, інші заходи.

Індивідуальні НТО мають вибірковий характер і діють стосовно конкретного товару (товарної групи) або суб'єкта торговельної операції. Ця група НТО охоплює заходи та засоби, які використовуються на базі двосторонніх відносин, зокрема, – «добровільні» обмеження експорту, індивідуальні імпортні квоти та ін. До цієї групи відносяться також захисні заходи, пов'язані з обмеженням «недобросовісної» ділової практики, антидемпінгові мита тощо. При цьому ступінь селективності нетарифних заходів є суттєво вищим, ніж у митного тарифу, що дозволяє державам створювати жорстко протекціоністський режим для окремих категорій товарів,

торговельних партнерів чи країн. Причиною цього є те, що багато нетарифних обмежень діють як інструменти внутрішньої політики і не регламентуються міжнародними угодами та торговельними договорами.

За напрямами впливу виділяють групу нетарифних обмежень антиімпортного спрямування, які орієнтовані на гальмування припливу зарубіжних товарів на внутрішні ринки для захисту традиційних галузей національної промисловості, що виробляють неконкурентоспроможну продукцію та перебувають у процесі структурної перебудови.

До цієї групи відносяться нетарифні заходи, що безпосередньо застосовуються до імпорту для скорочення ввезення, реалізації та споживання на внутрішньому ринку товарів іноземного походження, − це кількісні обмеження імпорту, прикордонні та внутрішні податки, які здорожчують зарубіжні товари; заходи, що дискримінують перевезення іноземних товарів та іноземних перевізників, а також субсидії вітчизняним підприємствам, які виробляють імпортозамінну продукцію.

Кількісні обмеження імпорту є традиційним нетарифним методом у міжнародній практиці, який реалізується у вигляді квотування (контингентування) і ліцензування. У розвинених країнах у теперішній час за допомогою кількісних обмежень регулюється невелика частина імпорту – близько 5%. Проте цей метод відіграє значну роль у регулюванні окремих груп товарів (10% текстильних виробів підлягають квотуванню або ліцензуванню). Країни, що розвиваються застосовують кількісні обмеження в набагато більших масштабах [66].

Квотування (контингентування)– це обмеження щодо вартості або кількості, які вводяться на імпорт або експорт певних товарів на певний період.

Квоти можуть бути класифіковані за різними ознаками (рис. 4.2).

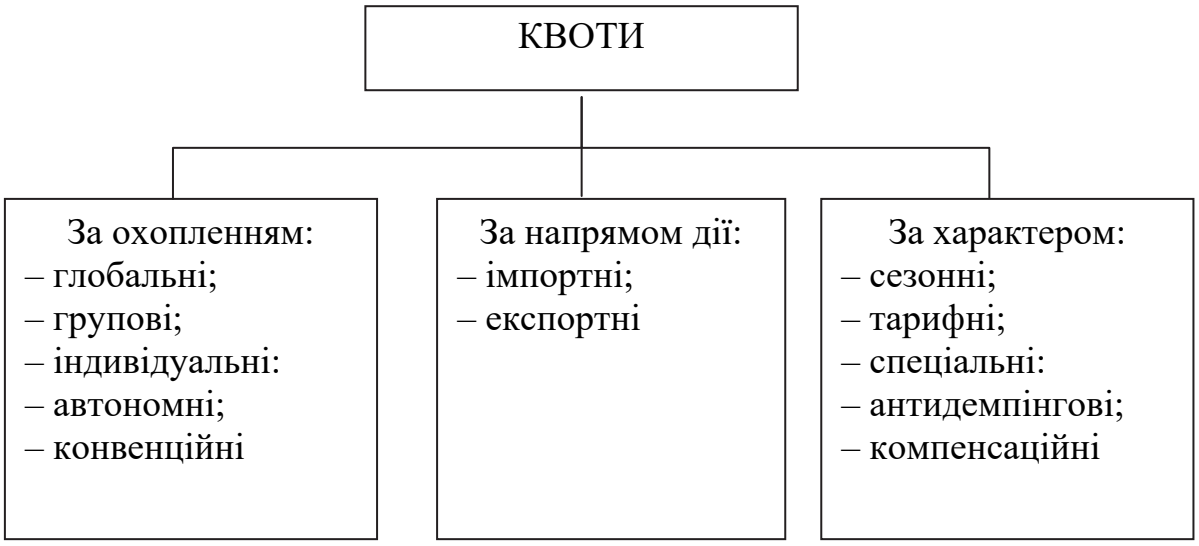


Рис. 4.2. Види квот

Джерело: розроблено автором на основі [3]

Усі обмеження імпорту за допомогою квотування, за відсутності часових меж їх застосування, називаються неконкретизованими. Серед них найпоширеніша глобальна квота (2/3 всіх випадків кількісних обмежень), яка встановлюється щодо товару без зазначення конкретних країн, куди експортується або з яких він імпортується. Квота вичерпується в міру надходження заявок від постачальників. Нерозподіленість за країнами дає змогу національним імпортерам самостійно обирати постачальників, керуючись лише власними економічними міркуваннями.

Групові квоти встановлюються щодо товару з визначенням групи країн, куди товар експортується або з яких він імпортується.

Індивідуальна (розподілена) квота встановлюється щодо товару з визначенням конкретної країни, куди товар може експортуватись або з якої він може імпортуватись. Загальний ліміт при цьому розподіляється між основними державами-експортерами на основі обсягу поставок за попередній рік (для нових постачальників резервується частина загальної квоти) або в обмін на зустрічні зобов'язання щодо імпорту. Індивідуальні квоти бувають автономними та конвенційними.

Автономні квоти встановлюються самостійно країною-імпортером без погодження з країною-експортером. Країна-експортер не має можливості ефективно контролювати використання цієї квоти. Конвенційні квоти закріплюються в межах торговельної угоди між державами-імпортерами й експортерами, при цьому розмір квоти значною мірою визначається зустрічними зобов'язаннями держави-імпортера щодо імпорту квотованого товару, і держава-експортер має можливість зі свого боку контролювати використання виділеної для неї квоти, а в окремих випадках, якщо це передбачено угодою сторін, здійснювати перерозподіл квот між товарами однієї товарної групи.

Експортні квоти встановлюються для обмеження експорту товарів, дефіцитних для внутрішнього ринку, забезпечення національних споживачів достатньою кількістю товарів за низькими цінами, а також для підвищення експортних цін шляхом обмеження поставок на зовнішні ринки. Такі обмеження через угоди дозволяють країнам-експортерам сировинних товарів (наприклад, кави та нафти) контролювати рівень світових цін.

Імпортні квоти вводяться національним законодавством для захисту вітчизняних товаровиробників, регулювання попиту та пропозицій національного ринку на певні товари.

Сезонні квоти встановлюються на чітко визначений період календарного року (як правило, на 3 місяці) і застосовуються традиційно для сільськогосподарських товарів, що пов'язано з особливостями товарів сільського господарства. Сезонні квоти запроваджуються в період достигання й збирання врожаю в країні і піка надходження товарів на внутрішній ринок.

Тарифні квоти – це поєднання механізму квот і митного тарифу. У межах квоти, встановленої державою в кількісному чи вартісному виразі, при здійсненні зовнішньоекономічних операцій використовується пільгова ставка митного тарифу. У разі перевищення встановленої квоти ставка мита підвищується.

До спеціальних видів квот належать:

– *антидемпінгові квоти* – граничний обсяг імпорту в країну певного товару, що є об'єктом антидемпінгового розслідування та/або антидемпінгових заходів, який дозволено імпортувати у країну протягом установленого строку та який визначається у натуральних та/або вартісних одиницях виміру;

– *компенсаційні квоти* – граничний обсяг імпорту в країну певного товару, що є об'єктом антисубсидійного розслідування та/або компенсаційних заходів, який дозволено імпортувати в країну протягом установленого строку та який визначається у натуральних та/або вартісних одиницях виміру.

Вплив квот на кон'юнктуру внутрішнього ринку залежить від рівня попиту й обсягу виробництва вітчизняних виробників. Якщо квоти не покривають загальний попит на внутрішньому ринку, то вони не тільки знижують імпорт, але й призводять до зростання внутрішніх цін порівняно зі світовими.

У світовій торгівлі встановлена заборона на квоти на промислові товари. Дозволяється квотувати сільськогосподарську продукцію та деякі види промислових товарів у тому разі, якщо вільне ввезення загрожує завдати шкоди національній економіці.

На частку квот припадає 2/3 усіх нетарифних обмежень торгівлі.

Особливий вид регулювання у світовій торгівлі – це «добровільне» обмеження експорту / імпорту (близько 300 позицій по світу). *«Добровільне» обмеження експорту / імпорту* – це кількісне обмеження експорту / імпорту, що базується на зобов'язанні одного з торговельних партнерів добровільно обмежити або не збільшувати обсяг експорту / імпорту товару, що прийнятий у рамках офіційної міжурядової чи неофіційної угоди про встановлення квот на експорт товару. Крайньою формою обмеження є *ембарго* – урядова заборона на торгівлю певними товарами з певною

країною чи групою країн. Такі заходи можуть мати відкриту і завуальовану форму.

До тимчасових заборон на імпорт удаються з поважних причин, що мають нестабільний і короткостроковий характер прояву.

До завуальованих заборон можна віднести обмеження щодо заходу іноземних суден у внутрішні води або щодо продажу окремих товарів у роздрібній мережі країни. Наприклад, у США законодавство про торговий флот вимагає, щоб усі перевезення у прибережній внутрішній торгівлі здійснювались суднами, побудованими у США. У ряді країн ембарго вводиться з релігійних міркувань (заборону на імпорт свинини та алкогольні напої в Саудівській Аравії, Пакистані).

Ліцензування – регулювання зовнішньої торгівлі через надання ліцензій на експорт / імпорт товару в певній кількості на певний проміжок часу.

***Види ліцензій*:**

– *генеральна* – постійно діючий дозвіл на експорт / імпорт без обмежень кількості і часу;

– *індивідуальна* – разовий дозвіл на одну торговельну операцію (експорт / імпорт) з конкретним видом товару. Це дуже жорсткий вид регулювання зовнішньої торгівлі;

– *відкрита індивідуальна* – дозвіл без обмеження кількості товару;

– *автоматична* – видається негайно, за спрощеною формою, що дозволяє державі здійснювати контроль за торгівлею певними видами товарів і оперативно вводити, за необхідності, обмежувальні заходи.

Крім квот і ліцензій у теперішній час досить широко застосовуються спеціальні бар'єри: жорсткі вимоги до технічної безпеки товарів, санітарні й екологічні стандарти, вимоги до тари й упаковки.

Непрямі обмеження (технічні бар'єри). До цієї групи належать державні заходи контролю та обмежень, пов'язані з вимогами до технічних параметрів товару, які можуть бути використані як засіб обмеження доступу тих чи інших

товарів на внутрішній ринок країни. Це вимоги дотримання стандартів країни ввезення, її податкової системи, атестація, перевірка якості імпорту, закриття окремих портів, припис про використання певної частки національної сировини і под. Такі заборони або повністю перекривають доступ на внутрішній ринок певного товару, або істотно піднімають його ціну за рахунок доопрацювання та переробки. Лише в США застосовується 20 тис. промислових стандартів, приблизно стільки ж – у Європі, внаслідок чого під дію цих бар'єрів потрапляє до 1/3 товарів. Використовуються також внутрішні податки і збори як засіб підвищити ціну імпортного товаруі зробити його неконкурентоспроможним.

Отже, використання НТО обумовлює появу економічних втрат:

- По-перше, такі втрати виникають через вплив НТО, який викривляє економічну реальність. Втрати доцільно поділити на: а) виробничі, що виникли внаслідок відхилення виробництва від оптимального обсягу і б) споживчі втрати, які виникли через суттєве зменшення споживання через підвищення цін.
- По-друге, НТО деформують характер поділу ресурсів в економіці, затримуючи їх у неефективних видах діяльності і секторах, де граничний продукт ресурсів є нижчим за середній у господарській системі і звідки відбувався б їх відплив у сфери більш продуктивного застосування.
- По-третє, нетарифні інструменти мають перерозподільчий характер і суттєво деформують структуру доходів різних категорій населення. Цей перерозподіл є різним за формою і здійснюється в різних напрямах.
- По-четверте, через застосування нетарифних інструментів відбувається відплив ресурсів з господарської сфери до державного сектора, зокрема, при оплаті послуг державних органів за надані ліцензії, дозволи та ін., що спричиняє зменшення коштів у суб'єктів господарювання.

Отже, застосування нетарифних обмежень зменшує доходи від зовнішньої торгівлі. У той же час на рівні окремих країн

за допомогою використання НТО, як правило, забезпечується оптимальне для національної економіки співвідношення надбань і втрат від здійснення зовнішньоекономічної діяльності та втручання держави у цю сферу, що позитивно впливає на стан національного господарства і добробут суспільства певної країни. Підтвердженням цьому є те, що жодна країна ще не відмовилась від застосування НТО як інструменту, який регулює зовнішню торгівлю. Навпаки, система нетарифних обмежень більшості країн постійно розвивається і наповнюється новими формами. Інструменти нетарифного регулювання все активніше використовуються державами для досягнення різноманітних цілей зовнішньоекономічної політики.

Крім захисту внутрішнього ринку від закордонного імпорту за допомогою кількісних нетарифних методів у практиці міжнародного товарообміну досить широко використовуються методи, які умовно відносяться до фінансових, або до заходів **стимулювання експорту**. Це, насамперед, субсидії і демпінг.

Субсидії – це грошова виплата, спрямована на підтримку національних виробників, експортерів/імпортерів продукції.

***Види субсидій*:**

1. *Прямі* – виплати в розмірі різниці витрат експортера і отриманого ним доходу. Категорично заборонені СОТ.

2. *Непрямі (приховані)* – пільги експортерам з оподаткування, повернення мит, пільгове страхування тощо.

3. *Державні замовлення* – купівля державою вітчизняної продукції, навіть якщо вона дорожча за імпортну. Наприклад, у США діє закон про переважне придбання американських товарів (Buy American). Іноземна фірма може отримати замовлення тільки в тому разі, якщо її ціни нижчі американських на 50%. Експортні субсидії дозволяють фірмам здешевити експорт і посилити свої позиції на ринках інших країн. Держава здійснює також витрати зі стимулювання збуту експортних товарів, організовуючи рекламу і надаючи інші маркетингові послуги. Податкова система також може перед-

бачати встановлення податкових пільг експортерам залежно від обсягу експорту. У цілому експортні субсидії в переробній промисловості розвинених країн не перевищують 1% вартості експорту. Найбільшими у відсотках субсидіями користується сільське господарство.

Економічно розвинені країни впроваджують державні програми підтримки доходів фермерів за допомогою гарантованої закупівлі надлишкової сільськогосподарської продукції, виплачують премії за невикористання посівних площ.

Крім субсидуваннядо нетарифних методів регулювання відноситься демпінг.

У разі демпінгу застосовуються **заходи торговельного захисту** у вигляді антидемпінгових та компенсаційних мит, які здатні звести нанівець надприбуток фірми, яка використала демпінгові ціни, чому має передувати антидемпінгове розслідування.

Антидемпінгові заходи полягають, насамперед, у встановленні додаткового мита – один з найпоширеніших механізмів нетарифного регулювання. Умовою застосування антидемпінгових заходів є наявність факту демпінгу і доказів того, що демпінг завдає шкоди національній промисловості країни-імпортера.

Антидемпінгові заходи є дієвим економічним інструментом, який застосовується країною-імпортером проти небажаного, з її погляду, імпорту. Ця специфіка антидемпінгових заходів пов’язана з низкою обставин:

- ставки антидемпінгового мита, як правило, вищі від ставок звичайного мита та інших імпортних зборів з цього товару;
- експортер не може заздалегідь урахувати вірогідність того, що буде розпочате антидемпінгове розслідування.

З огляду на викладене вище, власне нарахування та стягнення антидемпінгового мита призвели до того, що сам факт початку антидемпінгового розслідування і навіть повідомлення в пресі про намір підприємців звернутися до відповідних органів з проханням про його проведення є дуже

дійовим засобом боротьби проти імпорту товарів. Незважаючи на те, що розслідування не завжди доводить факт демпінгу та шкоди, уже сама загроза має обмежувальний ефект. Вжиття антидемпінгових заходів завдає шкоди не лише безпосередньо експортерам, звинуваченим у демпінгу, а й країні у цілому, знижуючи її репутацію на зовнішніх ринках.

До антидемпінгових заходів (у широкому розумінні) належать також аналогічні процедури та їх наслідки щодо постачальників товарів з-за кордону, коли занижена ціна товару є наслідком одержання експортером субсидій від держави. У цьому разі також стягується додаткове ***компенсаційне мито***,призначене для «вилучення» субсидії і нейтралізації штучних конкурентних переваг імпортованого товару на внутрішньому ринку.

Особливості митних та адміністративних процедур. До цієї групи належатьмитні процедури та формальності у тому разі, коли вони перевищують нормальні та загальновизнані норми, спеціально ускладнюючи чи спрощуючи бюрократичні формальності при оформленні митних та товаросупровідних документів, що перетворює їх на додатковий бар'єр у торгівлі, а саме: процедура митної оцінки, ускладнений характер застосування й нарахування ставок мита; правила визначення походження товарів, які дозволяють максимально варіювати застосування ставок мита, система митної класифікації в тих випадках, коли вона затримує митне оформлення або надає можливість тлумачити й застосовувати його самовільно. Це ж стосується перебільшення вимог до документів, необхідних для митного оформлення. Особливо у тих випадках, коли експортери та імпортери не можуть користуватися незалежним судовим захистом (або позбавлені його), а митні органи не несуть достатньої судової та фінансової відповідальності за неправомірні дії. Шляхи подолання цієї групи бар'єрів детально регламентовано у Міжнародній конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур (Конвенція Кіото).

Консульські формальності полягають в оформленні консульської фактури – документа, що засвідчує ціну одиниці товару та загальну вартість товарної партії, що може бути використано митними органами для перевірки заявленої вартості імпортованого товару та прийнято за основу для визначення митної вартості, з якої нараховуватимуться усі види митних платежів.

Маневрування в регламентації та використанні процедур переміщення товарів через кордон та їх митного оформлення надає великі можливості регулювання доступу товарів на внутрішній ринок.

Імпортні податки та збори. Ця досить широка група включає методи нетарифного регулювання, основною характеристикою яких є економічний вплив на імпорт. Проте, на відміну від мита, вони впливають на імпорт непрямо. Не будучи предметом міжнародного регулювання, вони знаходяться цілком у компетенції національних органів влади, іноді навіть місцевих. Їм притаманна фіскальна функція – поповнення бюджету держави для подальшого фінансування, у тому числі і державних органів, які відповідають за регулювання, контроль та нагляд за зовнішньоекономічною діяльністю. Крім того, до цієї групи включено імпортні обмеження кредитного характеру з огляду на подібність механізму їхнього впливу на імпорт.

Податки, які стягуються при ввезенні на митну територію держави з товарів, визначаються за діючими класифікаціями міжнародних організацій з питань торгівлі як складові паратарифних методів. У складі цих методів непрямі податки визначаються як внутрішні (зрівнювальні) податки або як додаткові митні обкладення.

Імпортні податки та збори поділяються на дві групи. *Зрівнювальні податки* і збори, еквівалентні непрямим податкам, що стягуються в країні-імпортері з національних товарів у формі податку на додану вартість (ПДВ), податку з продажу, податку на споживання, акцизного податку. Мета

зрівнювальних податків – створення єдиного податкового режиму для іноземних і вітчизняних товарів.

Податки та збори, які стягуються з імпортера при митному оформленні і переміщенні товару через кордон. До цієї групи крім плати за митне оформлення товару також належать: імпортний депозит – форма застави, яку імпортер має внести на певний строк; кредитні обмеження для імпортера; консульські збори; обмеження стосовно іноземних лікеро-горілчаних виробів; дискримінаційні збори з автомобілів; статистичні й адміністративні збори, які здійснюються для забезпечення ретельного статистичного обліку зовнішньоторговельних вантажів; спеціальні збори на імпортні товари; муніципальні, поштові, портові збори; збори на розвиток експорту; збори на доброчинні цілі (країни Близького Сходу).

4.2. Ефективність та масштаби нетарифних обмежень

Однією з найбільших груп НТО, яка вагомо впливає на якісні характеристики товарів та їх конкурентоспроможність, є технічні бар'єри в торгівлі і санітарні та фітосанітарні норми і заходи.

Стан системи технічного регулювання свідчить про технологічний прогрес будь-якої країни, конкурентоспроможність її продукції, а також про репутацію та технічну спроможність її виробників і оцінювачів відповідності. Ця система утворює своєрідний трикутник, основою якого є стандартизація та метрологія, серединою – оцінка відповідності, а вершиною – акредитація органів з оцінки відповідності, яка гарантує технічну компетентність оцінювачів відповідності.

Розвиток системи технічного регулювання характеризується поєднанням тенденцій до уніфікації та забезпечення гнучкості виробникам, які конкурують між собою. Якщо метрологія вже давно є предметом міжнародної уніфікації, то стандартизація, оцінка відповідності й акредитація органів з

оцінки відповідності були ідентифіковані як технічні бар'єри в торгівлі лише в 1970-х роках минулого століття із започаткуванням їхньої гармонізації.

У рамках СОТ було укладено Угоду про технічні бар'єри в торгівлі та Угоду про застосування санітарних і фітосанітарних заходів, які надавали можливість усунути технічні перешкоди у міжнародній торгівлі, здійснити гармонізацію технічних вимог і процедур у різних країнах [70]. Стандартизація продовольчих товарів на міжнародному рівні є компетенцією Кодексу Аліментаріус як спільної комісії ФАО і ВООЗ.

В Угоді про технічні бар'єри у торгівлі (ТБТ) визначено міжнародні зобов'язання кожного члена СОТ щодо виконання умов доступу продукції на ринок. Предметом Угоди ТБТ є також дія технічних регламентів та стандартів, включаючи вимоги щодо пакування, маркування та етикетування, а також процедури оцінки відповідності технічним регламентам та стандартам [71].

Останнім часом у сфері технічного регулювання посилилися такі тенденції:

- перехід від обов'язкового характеру стандартів до їх добровільного застосування; усі обов'язкові вимоги до продукції, процесів іпослуг, які переважно стосуються безпеки, мають бути викладені утехнічних регламентах;
- активне поширення міжнародних стандартів, включаючи вимогу розробляти, де можливо, технічні регламенти на основі відповідних міжнародних стандартів;
- відкритість і прозорість розробки стандартів і технічних регламентів на основі Кодексу усталеної практики підготовки, прийняття та застосування стандартів;
- заохочення обміну інформацією у сфері стандартизації;
- розширення процесів стандартизації від встановлення технічних вимог до продукції, до розробки стандартів для процесів і систем, наприклад, стандарти серії ISO 9000 для

систем управління якістю, стандарти серії ISO 14000 для систем управління довкіллям, система аналізу ризиків та точок критичного контролю для виробництва продовольчих товарів, належна виробнича практика для виробництва лікарських засобів тощо.

Нині технічні бар'єри є одними із найбільш широко застосовуваних заходів нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі та, за підрахунками СОТ, використовуються стосовно майже 30% продукції [72]. Мета застосування технічних заходів полягає у вирішенні законних економічних і технічних завдань, а відтак вони не можуть вважатись нетарифними заходами. Проблема виникає тоді, коли технічні заходи починають використовуватись у цілях, що виходять за рамки їхніх завдань. Окремі країни можуть у своїх стратегічних інтересах використовувати їх як приховані протекціоністські інструменти торговельної політики. Слід відмітити, що таке застосування заходів заборонено правилами СОТ, однак з моменту її створення і донині відбулось збільшення встановлених державних вимог стосовно сертифікації і тестування товарів.

Кількісні обмеження покривають 20% міжнародної торгівлі і представлені в основному квотами і обмеженнями на експорт [36].

Серед нетехнічних заходів виділяють також попереднє передвідвантажувальне інспектування, яке охоплює майже 11% міжнародної торгівлі [36]. На практиці передвідвантажувальна інспекція як додаткові витрати можуть призводити до зниження конкурентоспроможності продукції на міжнародних ринках. Що стосується контролю за цінами, то ці заходи є однією з найменш використовуваних форм нетарифних обмежень міжнародної торгівлі і торкаються невеликої частки товарів. Крім того, вони пов'язані з антидемпінговими і компенсаційними митами, а також деякими формами адміністративного ціноутворення на основні продукти харчування, енергію та секторів економіки, що чутливі до цінових коливань.

Частота використання нетарифних обмежень варіює залежно від регіону світу.

Якщо санітарні і фітосанітарні заходи та технічні бар'єри широко використовуються усіма країнами світу [73], то країни Латинської Америки й африканські країни застосовують широкий спектр кількісних обмежень. У цілому спостерігається домінування технічних бар'єрів у міжнародній торгівлі, зокрема особливо високим є індекс їх покриття у країнах з високим доходом. В африканських країнах домінують технічні бар'єри та передвідвантажувальні інспекції [36].

У практиці застосування нетарифних заходів країнами ЄС простежується загальносвітова тенденція домінування технічних бар'єрів серед широкого кола заходів регулювання.

Використання нетарифних обмежень варіюється в різних секторах економіки як з технічних, так і з економічних причин. У той час як деякі товари, зокрема сільськогосподарська продукція, виробництво електричного устаткування жорстко регулюється, з огляду на принципи захисту прав споживачів і охорони довкілля та технічні стандарти, деякі інші товари за своєю природою менш схильні підпадати під регулювання законодавчими та нормативними актами [74].

Технічні вимоги найчастіше виражаються у застосуванні обов'язкової інспекції товарів, що ввозяться. Такі заходи стосуються, передусім, продуктів харчування, споживання яких може завдати шкоди здоров'ю людей. У ряді випадків ввезення окремих товарів може бути пов'язано зі спеціальними дозволами, які повинні підтвердити, що цей товар не несе загрози для споживачів, не містить будь-яких отруйних чи інших небезпечних компонентів і не може завдати шкоди здоров'ю людей.

Використання нетарифного регулювання дозволяє проводити гнучку і цілеспрямовану політику як стосовно окремих країн чи угруповань, так і окремих видів товарів. Нині активно використовується весь спектр нетарифних інструментів, які дозволені в рамках СОТ. Слід зауважити, що на

практиці їх використання часто знаходиться в очевидній залежності від політичних факторів. Водночас, цілий ряд нетарифних заходів порушують нормативи СОТ і зумовлюють справедливу критику з боку торговельних партнерів.

Рівень нетарифного захисту готових виробів є вищим за рівень захисту сировини практично в усіх країнах світу.

Слід також відмітити, що особливо високий рівень захисту товарних ринків спостерігається в Індії, де одяг та текстиль, продукція сільського господарства, машини і транспортні засоби мають рівень захисту у 80,58%, 42,24% та 28,11% відповідно, що пов'язано з захистом «молодих галузей» та підтримкою їх на початкових етапах розвитку і неможливістю конкурувати з імпортними аналогами [75].

Використання санітарних та фітосанітарних заходів значною мірою характерне для сільськогосподарських секторів, а їх контроль має важливе значення для забезпечення здоров'я і благополуччя споживачів та охорони навколишнього середовища.

Заходи, пов'язані з попередньою інспекцією, поширені практично в усіх секторах економіки, але, як свідчить статистика, найчастіше застосовуються до таких товарних позицій, як сільськогосподарська продукція, вироби з дерева, текстиль та взуття. Кількісні обмеження застосовуються більш-менш рівномірно в усіх секторах економіки з найвищою частотою для сільськогосподарських товарів, транспортних засобів і продукції хімічної промисловості.

Із багатьох нетарифних заходів найбільші вимоги і правила регулювання в рамках СОТ встановлені для імпортного ліцензування. Цей вид НТО ґрунтується на правовій основі Угоди про імпортне ліцензування. Угодою визначається, що правила ліцензування мають бути нейтральними, а ліцензія має видаватись одним адміністративним органом. Процедури імпортного ліцензування мають відповідати вимогам ст. III ГАТТ (Національний режим стосовно внутрішнього обкладення і регулювання), а також ст. I ГАТТ (режим найбіль-

шого сприяння). Усі ці процедури і режими ліцензування не мають створювати перешкод для імпорту.

Демпінг значного поширення набував у кризові роки. Саме тоді, коли загострювалась проблема збуту на внутрішньому ринку, не в повному обсязі використовувались виробничі потужності та відповідно недоотримувались прибутки, експорт за демпінговими цінами допомагав підтримати внутрішні ціни на стабільному рівні.

Наприклад, на початку 2001 р. Євросоюз відмовився визнати за Перу право іменувати рибні консерви для експорту в ЄС як сардини. Ціль цього заходу полягала у тому, щоб захистити риболовну і консервну промисловість країн Євросоюзу від зростаючої конкуренції з боку Перу. Уряд Перу заявив, що дії Євросоюзу порушують ст. 2, 12 Угоди про технічні бар'єри і ст. XI ГАТТ. Крім того, на його думку, нетарифний захід, що застосовувався Євросоюзом, відкрито порушував принцип недискримінації. До цієї скарги також приєднались США, Канада, Чилі та ряд інших країн. Група експертів дійшла висновку, що дії Євросоюзу порушили Угоду щодо технічних бар'єрів у торгівлі, не дозволивши Перу продавати свої консерви під маркою «сардини». Група експертів відмітила, що внутрішній технічний регламент Євросоюзу, на основі якого була вжита заборона, не відповідає Угоді щодо технічних бар'єрів у торгівлі, і тому заборона Євросоюзу має бути знята. Отже, використання нетарифних заходів спирається на внутрішні розпорядження окремих країн (створення технічного регламенту), а згодом перетворюється на обмежувальний нетарифний захід.

Інший приклад стосується Японії, яка ввела карантинні обмеження на імпорт яблук з інших країн, зокрема із США. Приводом для заборони став захист японського садівництва від занесення шкідників яблук із інших країн. Сутність розпорядження полягала у такому: плантації яблук, призначених для експорту в Японію, повинні інспектуватись три рази на рік. При цьому, якщо в зоні 500 м від плантації буде виявлено яблучних шкідників, то експорт з таких плантацій також

забороняється. США охарактеризували цю постанову як таку, що не відповідає науковим основам застосування санітарно-ветеринарних обмежень, і визначили такий захід Японії як нетарифний. Ця суперечка – типова ілюстрація того, як санітарно-ветеринарна норма може набувати жорсткого характеру, фактично заборонного [76].

В ЄС технічні, санітарні, фітосанітарні та екологічні норми та заходи часто використовуються в протекціоністських цілях. Різниця між країнами ЄС у системах стандартів, тестах та сертифікації слугує значним бар'єром на шляху доступу іноземних товарів до ринку країн-членів. Наприклад, по деяких товарах існують вимоги щодо відповідності технології виробництва продукції технологіям, що застосовуються в ЄС.

Найбільш відомими в останні роки були заборони на імпорт на ринки країн-членів гормонально обробленої та генетично модифікованої продукції. Також у Польщі, яка перейшла на більш високі стандарти і норми ЄС, вимога обов'язкового отримання сертифіката, який підтверджує якість імпортованих товарів, стає непоборним бар'єром для імпорту промислових товарів з багатьох країн, включаючи СНД.

Наведені приклади підтверджують щонайменше два висновки. По-перше, у міру зниження митних тарифів використання нетарифних заходів не тільки не зменшується, а скоріше зростає. По-друге, поряд з традиційними нетарифними заходами все частіше використовуються нові нетрадиційні засоби.

Тому будь-яка класифікаційна схема нетарифних заходів повинна постійно доповнюватись новими методами. У зв'язку з цим система моніторингу нетарифних заходів у рамках СОТ за допомогою так званих нотифікацій про використання нетарифних заходів відстає від реального обсягу застосовуваних. Особливо у разі, коли нетарифні методи застосовуються у замаскованому, прихованому вигляді.

Більшість нетарифних обмежень використовується для вирішення таких завдань:

• обмеження вивезення товарів, дефіцитних всередині країни (таке застосування нетарифних заходів дозволено СОТ і, зазвичай, здійснюється за допомогою квотування і ліцензування вивезення);

• обмеження ввезення товару у рамках міжнародних угод (міжнародні товарні відносини) для того, щоб забезпечити стабільність ринку певного товару і підтримку цін;

• контроль за вивезенням товарів так званого подвійного призначення (товари, що можуть бути використані в суспільних і військових цілях);

• контроль за вивезенням товарів, що мають стратегічне значення для країни (зброя, військові матеріали та ін.).

Специфічною особливістю сучасного нетарифного державного регулювання імпорту є комплексність впливу на імпорт і своєрідна невизначеність ступеня протекціоністського впливу конкретних форм нетарифного регулювання імпорту.

Водночас зниження митних бар'єрів у рамках СОТ призвело до того, що 100% ставок мит у тарифах розвинених країн і значна їх частка в тарифах країн, що розвиваються виявились зв'язаними. Зв'язані ставки мит не можуть бути підвищеними в односторонньому порядку імпортуючою країною. У той же час мінлива ситуація на світовому ринку часто потребує швидких дій з боку окремих країн щодо захисту їх національних ринків. Зростаюча економічна взаємозалежність держав через канали зовнішньої торгівлі також потребує створення інструментів «швидкого регулювання».

У практиці все більш використовуються інструменти нетарифного регулювання у вигляді заходів, що здійснюються не на кордоні країни, а на внутрішньому національному ринку. Ці заходи за своїм характером ускладнюють, а іноді зупиняють вихід товару на внутрішній ринок країни. У зв'язку з цим, у практиці використання нетарифних заходів виокремлюють умови доступу на ринок (market access) і умови виходу на ринок (market entry). Фактично спроможність вийти на ринок залежить від ступеня монополізації

ринків збуту. Річ у тім, що у багатьох розвинених країнах бар'єри на кордоні, що визначають можливість доступу на ринок, невисокі (митні тарифи, квоти, ліцензування, застосування антидемпінгових і компенсаційних заходів, тарифні квоти та ін.). Водночас, ринки для багатьох масових товарів у цих країнах виявились закритими для експортерів із інших країн за допомогою заходів, що діють на внутрішньому ринку цих держав.

4.3. Особливості нетарифного регулювання та дозвільної системи України

Система нетарифного регулювання ЗЕД в Україні перебуває на стадії становлення. Її формування відбувається під дією багатьох факторів, які мають суперечливий характер. Специфічні завдання державного регулювання економіки в сучасний період вимагають досить широкого застосування дієвих важелів впливу на зовнішньоторговельні відносини, якими є методи нетарифного регулювання.

Нетарифне регулювання в Україні характеризується відсутністю єдиного законодавчого акта. Крім того, окремі заходи нетарифного регулювання містяться в нормативно-правових актах різної юридичної сили, що не завжди дозволяє учасникам ЗЕД правильно застосовувати встановлені норми.

Нормативно-правове регулювання **адміністративних нетарифних методів**, до яких належить ліцензування та квотування, задекларовано в ст. 16 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», в якій чітко встановлено основні засади та правила, а також випадки необхідності запровадження ліцензування експорту й імпорту товарів.

Україна має здійснювати свої процедури ліцензування імпорту відповідно до правил Угоди про ліцензування імпорту, які передбачають прозорість, спрощення та прискорення процедур та не мають справляти надто обмежувальний вплив на торгівлю [77].

Ліцензування зовнішньоекономічних операцій визначається як комплекс адміністративних дій органу виконавчої влади з питань економічної політики з надання дозволу на здійснення суб'єктом ЗЕД експорту (імпорту) товарів. Ліцензування експорту (імпорту) товарів здійснюється у формі автоматичного або неавтоматичного ліцензування.

І. *Автоматичне ліцензування* надання дозволу на здійснення протягом визначеного періоду експорту (імпорту) товарів, щодо яких не встановлюються квоти (кількісні або інші обмеження). Автоматичне ліцензування експорту (імпорту) як адміністративна процедура з оформлення та видачі ліцензії не справляє обмежувального впливу на товари, експорт (імпорт) яких підлягає ліцензуванню.

При введенні режиму автоматичного ліцензування строк видачі ліцензії не повинен перевищувати 10 робочих днів з дати одержання заявки та інших необхідних документів, що відповідають установленим вимогам.

ІІ. *Неавтоматичне ліцензування* надання дозволу на здійснення протягом визначеного періоду експорту (імпорту) товарів, щодо яких встановлюються певні квоти (кількісні або інші обмеження). Кількісні обмеження застосовуються виключно на недискримінаційній основі.

Порядок запровадження режимів квотування та ліцензування характеризується такою послідовністю:

1. Рішення про встановлення режиму ліцензування та квотування експорту або імпорту приймається Верховною Радою України за поданням КМУ з визначенням переліку конкретних товарів, що підпадають під режим ліцензування та квотування, і строків дії цього режиму по кожному товару.

2. Кабінет Міністрів України щороку затверджує переліки товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню та квотуванню. Відповідні постанови публікуються в офіційних загальнодоступних засобах інформації не менш, як за 60 днів до дати запровадження режиму ліцензування або квотування.

3. На виконання постанов КМУ Мінекономрозвитку щорічно встановлює умови та порядок оформлення й одержання ліцензій.

Видача ліцензій здійснюється Міністерством розвитку економіки торгівлі та сільського господарства на підставі заявок суб'єктів ЗЕД, що подаються за формою, встановленою центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики, за умови наявності погодження – дозвільного документа, який надається спеціально уповноваженою установою. Такою установою (залежно від характеру імпортованої продукції) може бути Міністерство аграрної політики та продовольства України або Міністерство екології та природних ресурсів України. Для одержання погодження необхідно пройти спеціальну експертизу, тобто імпорт ліцензованих товарів можливий лише в разі відповідності цієї продукції спеціальним нормам та вимогам, встановленим уповноваженими органами. При введенні режиму неавтоматичного ліцензування строк розгляду заявок не повинен перевищувати 30 днів з дати їх отримання, якщо заявки розглядаються в порядку їх надходження, і понад 60 днів з дати закінчення оголошеного строку приймання заявок, якщо всі вони розглядаються одночасно. Термін дії ліцензії не має перевищувати термін дії кількісних обмежень. Рішення про відмову у видачі ліцензії має бути вмотивованим, прийнятим у строки, встановлені для розгляду заявок, і надсилається заявнику в письмовій формі. У разі відмови у видачі ліцензії заявник має право на оскарження рішення згідно із законодавством.

Неавтоматичне ліцензування імпорту товарів запроваджується в Україні у разі:

1. Погіршення стану платіжного балансу та зовнішніх платежів (якщо інші заходи є неефективними).
2. Скорочення або мінімального розміру золотовалютних резервів.
3. Необхідності забезпечення захисту життя, здоров'я людини, тварин або рослин, навколишнього середовища,

громадської моралі, національного багатства художнього, історичного чи археологічного значення або захисту прав інтелектуальної власності, а також відповідно до вимог державної безпеки.

4. Імпорту золота та срібла, крім банківських металів.

5. Необхідності застосування заходів щодо захисту вітчизняного товаровиробника у разі зростання імпорту в Україну, що завдає значної шкоди або загрожує заподіянням значної шкоди національному товаровиробнику подібного або безпосередньо конкуруючого товару. Таке ліцензування має тимчасовий характер і застосовується на строк, що дозволяє не допустити заподіяння значної шкоди або компенсувати заподіяну значну шкоду національному товаровиробнику і надає йому можливість відновити його прибутковість.

6. Необхідності забезпечення захисту патентів, торгових марок та авторських прав.

7. Необхідності забезпечення виконання міжнародних договорів України.

Перелік товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню затверджується щорічнопостанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, та квот».

До технічних методів нетарифного регулювання ЗЕД, які застосовуються в Україні, відносяться обов'язкова сертифікація, санітарний та інші види контролю на кордоні.

З метою адаптації національного законодавства до міжнародних норм та правил у сфері контролю за переміщенням через кордон країни окремих категорій товарів, запроваджених Міжнародною конвенцією про узгодження умов проведення контролю вантажів на кордонах від 21 жовтня 1982 р. (м. Женева), в Україні починаючи з грудня 2011 р. було запроваджено попередній документальний контроль (ПДК), який здійснюється митним органом.

ПДК – це контрольні заходи, які полягають у перевірці документів та відомостей, необхідних для здійснення державного санітарно-епідеміологічного, ветеринарно-санітарного,

фітосанітарного, екологічного контролю та контролю за переміщенням культурних цінностей, що здійснюються митними органами в пунктах пропуску через державний кордон України стосовно окремих товарів, у тому числі продуктів та сировини тваринного походження, які ввозяться на митну територію України (у тому числі з метою транзиту).

Перелік товарів, що підлягають ПДК, затверджується постановою Кабінетом Міністрів Українивід 24.10.2018 р. № 960 «Деякі питання проведення заходів офіційного контролю товарів, що ввозяться на митну територію України (у тому числі з метою транзиту)». Цією ж постановою затверджено перелік документів і відомостей, що підлягають перевірці під час ПДК [78] (дод. Е).

Щодо *обов'язкової сертифікації* імпортованої продукції, то в Угоді про технічні бар'єри в торгівлі [71] та Угоді про партнерство і співробітництво [79] зазначено, що кожна держава має право вживати заходів, які є необхідними для забезпечення захисту життя або здоров'я людини, захисту навколишнього середовища, або запобігання шахрайським діям на тому рівні, який вважатиме за доцільний.

Сертифікація товарів, що ввозяться на територію України, відбувається згідно з такими основними нормативно-правовими документами:

1. Закон України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності» від 15.01.2015 р. № 124-VIII [80].

2. Постанова Кабінету Міністрів України від 24.10.2018 № 960 «Деякі питання проведення заходів офіційного контролю товарів, що ввозяться на митну територію України (у тому числі з метою транзиту)» [78].

Випуск для вільного обігу на митній території України контрольованих товарів здійснюється за наявності в Єдиній автоматизованій інформаційній системі органів фіскальної служби України інформації про те, що назва, тип, вид, марка та виробник товарів (незалежно від їх власника або одержувача) включені до Реєстру державної системи сертифікації. При цьому сертифікати відповідності (свідоцтва

про визнання відповідності) подаються митниці у разі, коли це прямо визначено законом.

Санітарно-епідеміологічний контроль здійснюється Держсанепідслужбою в таких митних режимах, як імпорт, реімпорт, знищення або руйнування, вільна митна зона.

Ветеринарно-санітарний та фітосанітарний контроль здійснюється Держветфітослужбою в таких митних режимах, як імпорт, експорт, транзит, тимчасове ввезення, тимчасове вивезення, вільна митна зона, знищення або руйнування.

Екологічний контроль застосовується Держекоінспекцією до товарів, що перетинають митний кордон України у таких же митних режимах.

Радіологічний контроль здійснюється Держекоінспекцією в усіх митних режимах.

Вітчизняна практика застосування технічних методів регулювання (спеціальних вимог) в цілому відповідає вимогам Угоди про застосування санітарних і фітосанітарних заходів. Уряди мають право застосовувати ці заходи з метою забезпечення безпечності продовольства і захисту життя й здоров'я тварин і рослин, але тільки в межах, необхідних для захисту і на недискримінаційній основі.

Іншим інструментом серед технічних методів регулювання ЗЕД, який активно застосовується на практиці, є дозвільна система. Відповідно до законодавства, *дозвільна система* – це особливий порядок виготовлення, придбання, зберігання, перевезення, обліку і використання спеціально визначених предметів, матеріалів і речовин, а також відкриття та функціонування окремих підприємств, майстерень і лабораторій з метою охорони інтересів держави та безпеки громадян. За іншим підходом, це сукупність урегульованих законодавством відносин, які виникають між дозвільними органами, державними адміністраторами та суб'єктами ЗЕД у зв'язку з видачею, переоформленням та анулюванням документів дозвільного характеру.

Функціонування дозвільної системи України здійснюється на двох рівнях: місцевому та територіальному. До міс-

цевих дозвільних органів відносяться міські ради міст обласного значення (їх виконавчі органи), районні та районні у Києві державні адміністрації, територіальні (місцеві) органи центральних органів виконавчої влади, їх посадові особи, уповноважені відповідно до закону від свого імені проводити чи залучатися до проведення експертизи та обстеження об'єктів, на які видається документ дозвільного характеру, видавати документи дозвільного характеру у межах відповідної адміністративно-територіальної одиниці. Регіональні дозвільні органи − це територіальні органи міністерств та інших центральних органів виконавчої влади в областях та Київська міська державна адміністрація.

При реалізації дозвільної системи можуть використовуватись документи, які видаються державними органами та виробником для здійснення митного контролю та митного оформлення товарів, що переміщуються через митний кордон України.

Економічні методи нетарифного регулювання. *Митна оцінка.* Від методу, що використовується при оцінці товару для цілей митного оподаткування, залежить розмір бази оподаткування, з якої стягуватимуться мито, митні збори та внутрішні податки. У ст. VII ГАТТ, конкретизованій в Угоді про митну оцінку, вимагається, щоб митна оцінка ґрунтувалася на вартості угоди, тобто на ціні, яка дійсно сплачена або підлягає сплаті за товар, а не визначалася на базі довільних та фіктивних оцінок або вартості товару вітчизняного походження.

Митні збори. Ст. VIII ГАТТ встановлює, що імпортовані й експортовані товари не повинні бути предметом непоміркованих зборів та формальностей, що негативно впливають на їхню конкурентоспроможність. Збори мають бути обмежені справжньою вартістю послуг, за які вони стягуються, і не повинні надавати побічного захисту для національних товарів або бути засобом оподаткування у фіскальних цілях.

Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 18 січня 2003 р. № 93 «Про справляння плати за митне оформлення товарів і транспортних засобів поза місцем

розташування митних органів або поза робочим часом, установленим для митних органів», оплата митних процедур здійснюється лише або позаробочий час, або поза місцем розташування митних органів у вигляді фіксованої суми за одну годину роботи, що відповідає вимогам ст. VIII ГАТТ.

Нетарифні обмеження, пов'язані з *внутрішнім оподаткуванням*, реалізуються, насамперед, у дискримінації імпортних товарів при стягненні акцизного податку та ПДВ. Дискримінація виявляється у недотриманні базових принципів ГАТТ – РНС щодо доступу товарів на внутрішні ринки (відмова від дискримінації на кордоні) та національного режиму (відмова від дискримінації на внутрішньому ринку).

Щодо застосування *інструментів торговельного захисту,* то Угодами СОТ встановлюються певні правила, яких країни мають дотримуватися при застосуванні заходів захисту від демпінгового імпорту, субсидованого імпорту чи зростання імпорту, який може завдати шкоди вітчизняному виробнику.

Захист національних товаровиробників на внутрішньому ринку від проявів недобросовісної конкуренції та масованого імпорту здійснюється відповідно до положень Законів України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту», «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту», «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну». Крім того, після вступу України до СОТ невід'ємною частиною нормативно-правової бази, яка регулює питання захисту від недобросовісної конкуренції та масованого імпорту, є також відповідні Угоди СОТ «Про застосування статті VI ГАТТ 1994», «Про захисні заходи», «Про субсидії і компенсаційні заходи». Ці нормативні акти регулюють порядок і процедури порушення, проведення розслідувань та застосування відповідних антидемпінгових, компенсаційних та спеціальних заходів за їх результатами.

Останніми роками відбулися позитивні зміни щодо відповідності законодавства України стосовно нетарифних

обмежень міжнародним нормам. Насамперед, це скорочення переліку товарів, імпорт яких підлягає ліцензуванню, значне скорочення переліку товарів, експорт яких підлягає квотуванню та ліцензуванню, відповідність правил сертифікації продукції вимогам ГАТТ/СОТ, відповідність вимогам Угоди про застосування санітарних і фітосанітарних заходів практики, яка існує в Україні, а також можливість застосовувати антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні (захисні) заходи, що повністю відповідає міжнародним вимогам.

Елементом системи нетарифного регулювання ЗЕД в Україні є комплекс ***антидемпінгових, антисубсидиційних та спеціальних заходів.***

У розрізі країн світу застосування антидемпінгових заходів у цілому є пропорційним існуючій географічній структурі імпорту товарів в Україну. Необхідність застосування цих заходів частіше виникає щодо імпорту з тих країн, з яких здійснюється найбільший обсяг імпорту в Україну.

Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі приймає рішення про застосування спеціальних заходів після вивчення усіх доказів щодо зростання імпорту в Україну та встановлення:

• факту (фактів) заподіяння значної шкоди або виникнення загрози заподіяння значної шкоди;

• наявності причинно-наслідкового зв’язку між імпортом товару та заподіянням значної шкоди або виникненням загрози заподіяння значної шкоди національному товаровиробнику подібного або безпосередньо конкуруючого товару;

• відповідності застосування спеціальних заходів національним інтересам.

Строк проведення спеціального розслідування не може перевищувати 270 днів. При надзвичайних обставинах цей строк може бути продовжений Комісією до 330 днів, про що Мінекономрозвитку публікує відповідне повідомлення в друкованому органі КМУ. У процесі проведення спеціального

розслідування можливе введення тимчасового спеціального мита на строк не більше 200 днів [51].

Якщо в процесі спеціального розслідування Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства встановлюється загроза заподіяння значної шкоди, Міжвідомча комісія при проведенні цього розслідування, за поданням Мінекономрозвитку, приймає рішення про застосування заходів нагляду. Термін застосування заходів нагляду є обмеженим і не може перевищувати строку проведення спеціального розслідування.

Ввезення на митну територію України товару здійснюється у разі надання відповідному митному органу України дозволу на імпорт, який видається Мінекономрозвитку за встановленою ним формою протягом семи робочих днів після отримання відповідної заяви зацікавленого імпортера за встановленою формою. Дозвіл на імпорт діє на всій території України протягом 90 днів з дати його видачі.

Якщо зростання обсягу імпорту в Україну відбувається в таких розмірах та (або) у такі строки або на таких умовах, що заподіюється або існує загроза заподіяння значної шкоди, з метою захисту інтересів Міжвідомча комісія може прийняти рішення про застосування таких спеціальних заходів:

• введення режиму квотування імпорту в Україну, що є об'єктом спеціального розслідування, з визначенням обсягів квот та порядку їх розподілу;

• встановлення спеціального мита щодо імпорту в Україну, який є об'єктом спеціального розслідування.

Застосування заходів контролю призупиняється з дати прийняття Міжвідомчою комісією рішення про застосування спеціальних заходів. Спеціальні заходи застосовуються протягом періоду, необхідного для запобігання або усунення значної шкоди і полегшення процесу економічного пристосування національного товаровиробника до умов конкуренції. Цей термін не може перевищувати чотирьох років. Загальний термін застосування спеціальних заходів, включаючи строк застосування попередніх спеціальних заходів, строк почат-

кового застосування спеціальних заходів та будь-яке його продовження, не може перевищувати восьми років.

Що стосується аспектів якості застосування інструментів торговельного захисту, слід відзначити, що, згідно із підписаними Україною угодами при набутті членства в СОТ, здійснюється повне оперативне розкриття деталізованої інформації щодо будь-яких дій у сфері використання інструментів торговельного захисту, включаючи інформацію про порушення розслідувань та застосовані за їх результатами заходи. Також здійснюється регулярне подання зведеної звітності. Варто зауважити, що за весь період членства у СОТ до України не висувалося претензій щодо порушення вимог при застосуванні інструментів торговельного захисту.

Контрольні запитання

1. У чому полягають складнощі в оцінці масштабів охоплення нетарифним регулюванням і які існують інструменти для цього?
2. У чому полягає економічна сутність квотування і які види квот ви знаєте?
3. Наведіть спільні та відмінні ознаки між імпортним тарифом та імпортною квотою.
4. Охарактеризуйте інструменти нетарифного регулювання та специфіку дії кожного з них на зовнішню торгівлю.
5. Які методи торговельної політики дозволені міжнародними угодами, а які заборонені?
6. Оцініть тенденції в нетарифному регулюванні міжнародної торгівлі у світі.
7. Які товарні ринки найчастіше є об’єктом найвищого нетарифного захисту?
8. Оцініть рівень нетарифного протекціонізму України порівняно з іншими європейськими країнами.
9. Охарактеризуйте нормативно-правове забезпечення системи нетарифного регулювання в Україні.

10. Наведіть приклади найбільш резонансних антидемпінгових розслідувань в Україні та у світі впродовж останніх років.

Тестові завдання

1. Яка з наведених причин не вимагає застосування НТО:

а) значне порушення рівноваги з певних груп товарів на національному ринку;
б) необхідність забезпечення певних пропорцій між експортом та імпортом сировини у державі;
в) порушення трудового законодавства країни;
г) погіршення платіжного балансу країни.

2. За класифікацією ЮНКТАД НТО поділяються на такі категорії:

а) паратарифні засоби і заходи; заходи контролю за цінами; фінансові засоби і заходи; заходи автоматичного ліцензування; заходи кількісного обмеження імпорту; монополістичні заходи; технічні заходи;
б) адміністративні, технічні та економічні заходи і методи;
в) закордонні та внутрішні заходи; прямі і приховані;
г) короткострокові (зокрема, сезонні або циклічні НТО), середньострокові, довгострокові, з невстановленим терміном.

3. До кількісних обмежень імпорту належать:

а) субсидування, демпінгування;
б) квотування, ліцензування;
в) стандартизація, вимоги до технічних параметрів;
г) митні та адміністративні процедури.

4. Вимоги дотримання стандартів країни ввезення, її податкової системи, атестація, перевірка якості імпорту, закриття окремих портів, припис про використання певної частки національної сировини і под. – це:

а) непрямі обмеження (технічні бар'єри);
б) кількісні обмеження;
в) заходи стимулювання експорту;
г) заходи торговельного захисту.

5. Проти яких країн було ініційовано найбільше антидемпінгових розслідувань та відповідно антидемпінгових заходів?

а) Китай, Корея, Японія, Індія та Таїланд;
б) Україна, Росія, Білорусь, Вірменія;
в) Бразилія, Мексика, Парагвай, Чилі;
г) Німеччина, Франція, Велика Британія, Данія.

6. Які заходи нетарифного регулювання належать до паратарифних?

а) антидемпінгові заходи;
б) додаткові митні збори;
в) вимоги стосовно авансових платежів;
г) неавтоматичне ліцензування.

7. Основними ініціаторами антидемпінгових розслідувань є:

а) Україна, Росія, Білорусь, Грузія, Вірменія;
б) Індія, Бразилія, США, країни ЄС, Аргентина, Австралія;
в) Канада, США, Мексика, Чилі;
г) Єгипет, Алжир, Марокко, Китай.

8. Хто щорічно встановлює умови та порядок оформлення й одержання ліцензій в Україні?

а) Кабінет Міністрів України;

б) Міністерство економічного розвитку і торгівлі України;
в) Міністерство аграрної політики та продовольства України;
г) Міністерство екології та природних ресурсів України.

9. Основними об'єктами антидемпінгових розслідувань є:
а) живі тварини та продукти тваринного походження
б) готові харчові продукти; алкогольні і безалкогольні напої, оцет, тютюн;
в) взуття, головні убори, парасольки; пір'я і вироби з нього; штучні квіти;
г) продукція хімічної промисловості, недорогоцінні метали та вироби з них, смоли, пластмаси і вироби з них.

10. Хто приймає рішення про застосування спеціальних заходів після вивчення усіх доказів щодо зростання імпорту в Україну?
а) Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі;
б) Кабінет Міністрів України;
в) Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства;
г) Верховна Рада України.

Розділ 5
ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНІ ПОДАТКИ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

5.1. Види та функції податків у сфері зовнішньоекономічної діяльності
5.2. Механізм нарахування та сплати податків при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності
5.3. Оподаткування товарів залежно від обраного митного режиму

5.1. Види та функції податків у сфері зовнішньоекономічної діяльності

Упродовж останнього десятиріччя в Україні актуалізується застосування різноманітних інструментів, за допомогою яких забезпечується захист національних інтересів держави. Основними серед них є загальнодержавні податки у сфері ЗЕД – митні платежі – одні з важливих важелів регулювання ЗЕД та головне джерело наповнення дохідної частини Державного бюджету України. Справляння податків залежить від ефективності процесу їх адміністрування. Загальні принципи адміністрування податків закладені у законодавстві України, в основному відповідають тим, що діють у багатьох країнах і напрацьовані протягом століть. Важливими складовими адміністрування податків у сфері ЗЕД з метою забезпечення повноти і правильності їх стягнення до бюджету є оцінка митної вартості, контроль за кодуванням товарів, ідентифікація митних платежів, надання пільг і відстрочення при їх сплаті. Процес адміністрування податків у сфері ЗЕД пов’язаний з процесом стягнення, розрахунку, контролю і сплати податків.

Податки є важливим регулятором участі держави в системі зовнішньоекономічних зв'язків. Вони багато в чому визначають місце країни в міжнародному поділі праці і забезпечують значну частину доходів держави. Їх ефективне використання є важливим фактором економічного розвитку і необхідною умовою існування сильної держави.

Економічне призначення податків у сфері ЗЕД на сучасному етапі суттєво змінилося. Це пов'язано з тим, що послідовне зниження рівня податків в економіці розвинених країн зумовило перехід до селективного протекціонізму, який забезпечує реалізацію їх захисної і регуляторної функцій на тлі зниження значення фіскальної функції. Селективний протекціонізм заснований на зниженні або повній відміні мита на товари, що не створюють конкуренції аналогічним національним товарам, а також на продукцію видобувних галузей. Тим самим при загальному зниженні рівня оподаткування ЗЕД забезпечується митно-тарифний захист стратегічно важливих галузей економіки, у тому числі від загрози їх переходу під контроль іноземних конкурентів.

Роль податків у сфері ЗЕД у сучасній економіці полягає у такому:

– створення вартісного бар'єра, який підвищує ціну імпортного товару при його просуванні на внутрішній ринок країни або сировини, що вивозиться на світовий ринок;

– захист певної галузі економіки від конкуренції іноземних товарів і створення національним виробникам умов, що дозволяють їм конкурувати з іноземними товаровиробниками;

– широко використовуються як важіль тиску на країни-експортери з метою змусити їх піти на певні поступки;

– ефективний інструмент інтеграції країни у світову економіку, забезпечення її конкурентоспроможності на міжнародних ринках.

Сума митних платежів прямо залежить від вартісних показників зовнішньої торгівлі, а також від того, які товари

переважають у зовнішньоторговельному потоці, – ті, що оподатковуються за вищими ставками, чи за нижчими.

Надходження від підвищення ставок мита на певний товар обернено пропорційні еластичності попиту. За високої еластичності підвищення мита зумовлює падіння споживання товару і, відповідно, зниження його імпорту та, як наслідок, скорочення сум митних платежів. За низької еластичності попиту порівняно високі ставки дають великі надходження, але зумовлене ними зростання внутрішніх цін посилює інфляцію та знижує життєвий рівень населення. Тому потреби в доходах бюджету, зазвичай, задовольняють через підвищення ставок мита на товари не першої необхідності. Однак чим вище еластичність попиту на імпортований товар, тим нижче оптимальна ставка з огляду на отримання максимального обсягу платежів.

Зниження занадто високих митних ставок зменшує масштаби ухилення від їх сплати: частка офіційно зареєстрованих операцій збільшується, надходження митних платежів зростає. Зазвичай, зниження особливо високих тарифних ставок може сприяти зростанню надходжень, в той час як пропорційне зниження усіх ставок знижує доходи. Якщо ж відбувається скорочення рівня ставок митного тарифу за наявності значного обсягу кількісних обмежень імпорту, то зростання надходжень митних платежів може не відбутися. Зниження доходів від імпорту може відбуватися і незалежно від рівня ставок митного тарифу. Це можливо у разі скорочення національного доходу і зниження курсу національної валюти, що призведе до зменшення обсягів імпорту.

Сума стягнутих митних платежів залежить від попиту виробництва і доходів населення. Чим вище доходи населення, тим більше імпортних товарів воно, зазвичай, купує і тим більші будуть надходження до державного бюджету. Величину митних платежів також обумовлює імпортозаміщуюче виробництво, яке потребує ввезення сировини, комплектуючих, напівфабрикатів, технологічного обладнання.

Справляння митних платежів залежить від ефективності процесу їх адміністрування, основним змістом якого є

реалізація положень податкової системи, – забезпечення мобілізації митних платежів і вирішення організаційних питань підвищення ефективності діяльності митних органів. У загальному вигляді адміністрування митних платежів передбачає визначення повноважень органів влади різних ланок у регулюванні відносин у митній сфері, прав і обов'язків суб'єктів ЗЕД, ідентифікацію митних платежів, надання пільг і відстрочок при їх сплаті.

Під митними платежами слід розуміти податки, збори та інші обов'язкові платежі, що стягуються при перетинанні товарами митного кордону і при наданні учасникам ЗЕД митних послуг. Призначення митних платежів полягає в регулюванні ввезення та вивезення товарів через митний кордон, формуванні доходів державного бюджету, компенсації витрат митних органів за надання митних послуг (рис. 5.1).

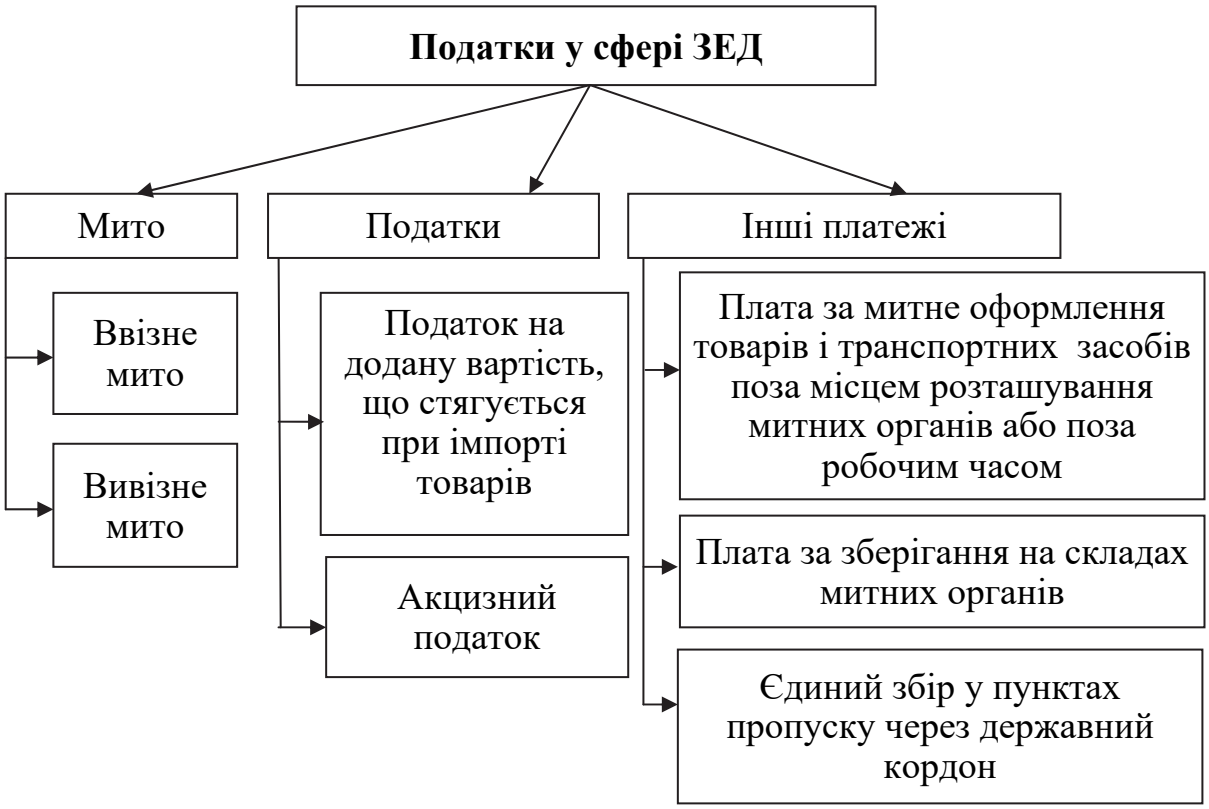


Рис. 5.1. Класифікація податків, що сплачуються при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності

Джерело: складено на основі [32]

Митні платежі різняться як за своєю юридичною природою, так і за економічним змістом. Серед них є податки (мито, ПДВ, акцизний податок) і платежі неподаткового характеру (плата за зберігання товарів на складах митних органів,за митне оформлення товарів і транспортних засобів поза місцем розташування митних органів або поза робочим часом).

Під час *оподаткування* обов'язково визначаються такі *елементи*: платники податку, об'єкт та база оподаткування; ставка податку; порядок обчислення; податковий період; строк та порядок сплати податку [81].

Митні платежі нараховуються декларантом або іншими особами, на яких покладено обов'язок їх сплати, самостійно у валюті України. Перерахунок іноземної валюти у валюту України здійснюється за офіційним курсом, встановленим НБУ, що діє на день нарахування митних платежів.

Обов'язок зі сплати митних платежів виникає [32]:

✓ *у разі ввезення товарів* на митну територію України – з моменту фактичного ввезення цих товарів;

✓ *у разі вивезення товарів з митної території України:*

– при оформленні товарів відповідно до митного режиму експорту – з моменту прийняття митним органом МД;
– при вивезенні товарів без оформлення МД – з моменту їх фактичного вивезення.

Митні платежі не сплачуються*, якщо* [32]*:*

1) товари не є об'єктом оподаткування митними платежами;

2) товарам надано звільнення або повне умовне звільнення від сплати митних платежів;

3) товари були поміщені у митний режим, який не передбачає сплату митних платежів, – на період дії цього режиму та при виконанні умов ним передбачених;

4) загальна фактурна вартість товарів, що ввозяться або вивозяться громадянами, не перевищує обсягів, які не є об'єктом оподаткування.

Суми митних платежів підлягають сплаті до Державного бюджету платником податків безпосередньо на єдиний казначейський рахунок у готівковій формі через касу митного органу чи фінансової установи або у безготівковій формі через фінансову установу. Сплата митних платежів може здійснюватися також із застосуванням авансових платежів (передоплати). Грошові кошти у валюті України вносяться платником податків за власним бажанням на рахунки, відкриті на ім'я митних органів як попереднє грошове забезпечення сплати майбутніх митних платежів. Митний орган не має права витрачати ці кошти самостійно на свій розсуд. Ці кошти не вважаються митними платежами, доки особа, яка їх внесла, не зробить розпорядження про це митному органу та не будуть виконані відповідні митні формальності. Після завершення митних формальностей кошти у сумі, на яку зроблено розпорядження, перераховуються митним органом до державного бюджету.

У разі відмови від завершення митних формальностей сумі, на яку зроблено розпорядження, повертається статус авансових платежів. ***Повернення коштів авансових платежів*** здійснюється шляхом подання до митного органу заяви про повернення ***протягом 1095 днів*** з дня внесення таких коштів на рахунок митного органу, в іншому разі, кошти підлягають перерахуванню до Державного бюджету. У разі виявлення факту помилкової або надмірної сплати митних платежів митний орган не пізніше одного місяця з дня виявлення такого факту зобов'язаний повідомити платника податків про суми надміру сплачених митних платежів. Обов'язковою умовою для здійснення повернення сум грошового зобов'язання є подання платником податків заяви (у довільній формі) про таке повернення протягом 1095 днів від дня виникнення помилково або надміру сплаченої суми [32]. У заяві зазначається напрям перерахування коштів:

- на поточний рахунок платника податків в установі банку;
- на погашення грошового зобов'язання (податкового боргу) з інших платежів;
- повернення готівковими коштами за чеком (у разі відсутності у платника податків рахунку в банку).

Митний орган не пізніше ніж за п'ять робочих днів до закінчення двадцятиденного строку з дня подання заяви готує висновок про повернення відповідних сум коштів. На підставі цього висновку орган, що здійснює казначейське обслуговування бюджетних коштів, протягом п'яти робочих днів повертає помилково або надміру сплачені грошові зобов'язання платникам податків.

Повернення сум відповідних митних платежів здійснюється також у разі, якщо:

- законодавством передбачено повернення сум сплаченого мита при поміщенні товарів у митні режими реімпорту або реекспорту;
- змінено раніше заявлений митний режим, а суми митних платежів, що підлягають сплаті, є меншими, ніж сплачені при поміщенні у попередній митний режим;
- відновлюється РНС, вільної торгівлі;
- митну декларацію змінено або визнано недійсною;
- у товарах виявлено дефекти або вони не відповідають погодженим специфікаціям, за умови, що ці товари не ремонтувалися і не використовувалися та повертаються протягом шести місяців;
- платником податків надано документи, які підтверджують наявність у нього на день подання МД права на звільнення від сплати митних платежів.

Повернення сплачених сум митних платежів здійснюється у валюті України. Повернення не здійснюється, якщо сума митних платежів не перевищує 20 гривень.

Виконання зобов'язань осіб, зумовлених митними процедурами, забезпечується шляхом надання митним органам

забезпечення сплати митних платежів у способи, передбачені для відповідної митної процедури. ***Способами забезпечення сплати митних платежів є*** [32]:

1) фінансові гарантії;

2) гарантування на умовах Митної конвенції про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП (Конвенції МДП) 1975 року;

3) гарантування на умовах Конвенції про тимчасове ввезення (Стамбул, 1990 рік) із застосуванням книжки (карнету) А.Т.А.

Фінансова гарантія діє на всій митній території України та видається гарантом і надається митним органам особою, відповідальною за сплату митних платежів, або будь-якою іншою особою на користь особи, відповідальної за сплату митних платежів.

Розмір фінансової гарантії визначається митним органом, виходячи з суми митних платежів, що підлягає сплаті при випуску товарів для вільного обігу на митній території України або при вивезенні товарів за межі цієї території у митному режимі експорту. Якщо при визначенні розміру фінансової гарантії неможливо точно встановити суму митних платежів через ненадання достовірних відомостей про характер, найменування, кількість, країну походження, митну вартість та код товарів згідно з УКТ ЗЕД, розмір гарантії визначається, виходячи з найбільшої величини ставок податків, вартості та/або кількості товарів, що можуть бути визначені на підставі наявних відомостей.

Фінансова гарантія не надається, якщо сума митних платежів не перевищує еквівалент *1000 євро*. Вивільнення (повернення) фінансової гарантії здійснюється не пізніше двох годин після отримання митним органом підтвердження фактичного виконання зобов'язань, забезпечених гарантією.

Забезпечення сплати митних платежів фінансовою гарантією здійснюється у таких формах:

1) у вигляді документа – надання фінансової гарантії, виданої гарантом;

2) грошова застава – внесення коштів на відповідний рахунок або до каси митного органу.

Забезпечення сплати митних платежів фінансовою гарантією може здійснюватися у будь-якій з форм на вибір особи, відповідальної за сплату митних платежів.

Фінансова гарантія може бути індивідуальною (одноразовою), багаторазовою та генеральною.

Індивідуальна фінансова гарантія у вигляді письмового зобов'язання надається у паперовому або електронному вигляді на суму митних платежів за:

1) однією МД у межах однієї зовнішньоторговельної операції або однієї транзитної операції;

2) одним документом контролю за переміщенням товарів;

3) однією операцією з переміщення через митний кордон України товарів громадянами.

Індивідуальна фінансова гарантія у паперовому вигляді застосовується виключно під час переміщення товарів із застосуванням МД або документа контролю за переміщенням товарів, оформлених на паперовому носії. Електронна копія такої гарантії надсилається до ЄАІС митних органів авторизованим електронним повідомленням гаранта. Індивідуальна фінансова гарантія у вигляді електронного документа застосовується під час переміщення товарів через митний кордон України із застосуванням МД або документа контролю за переміщенням товарів, оформлених на паперовому носії або у вигляді електронного документа.

Багаторазова фінансова гарантія надається за кількома МД або документами контролю за переміщенням товарів при ввезенні товарів на митну територію України з метою транзиту або для вільного обігу на цій території для одного власника в рамках однієї зовнішньоекономічної угоди.

Генеральна фінансова гарантія надається для забезпечення сплати митних платежів за МД або документами контролю за переміщенням товарів, які декларант планує

подати протягом одного року. Багаторазова та генеральна фінансові гарантії надаються виключно у вигляді електронного документа шляхом надсилання авторизованого електронного повідомлення гаранта до ЄАІС митних органів. Завершення оформлення МД або документа контролю за переміщенням товарів є підтвердженням прийняття фінансової гарантії.

Підтвердженням прийняття індивідуальної фінансової гарантії у паперовому вигляді є проставлення митним органом відбитка відповідного митного забезпечення на всіх примірниках фінансової гарантії. Якщо надана гарантія виявляється недостатньою для забезпечення сплати відповідної суми митних платежів, особи, відповідальні за сплату митних платежів, на письмову вимогу митного органу надають додаткову гарантію або, за їх вибором, замінюють раніше надану гарантію новою. Фінансові гарантії надаються під час або до декларування товарів до митного режиму транзиту, попереднього декларування товарів, до їх прибуття на митну територію України та під час декларування товарів до митних режимів, що передбачають сплату митних платежів або перебування товарів під митним контролем до моменту закінчення дії відповідного митного режиму.

Фінансова гарантія у вигляді документа є безвідкличним зобов'язанням. У разі невиконання зобов'язання, забезпеченого фінансовою гарантією, наданою у вигляді документа, митний орган із залученням представників гаранта з'ясовує обставини невиконання зобов'язання, після чого направляє гарантовану вимогу щодо сплати належної суми платежів. До вимоги додаються завірені митним органом копії документів, що підтверджують невиконання зобов'язання.

Митний орган направляє гарантові, що видав гарантію у вигляді документа, вимогу щодо сплати митних платежів у таких випадках:

1) перевищення більше ніж на 10 днів встановленого строку доставки товарів при транзитних перевезеннях, транспортних засобів комерційного призначення, що перебувають під митним контролем, до митного органу призначення (а при

переміщенні в межах зони діяльності одного митного органу – від одного підрозділу цього органу до іншого);

2) встановлення факту порушення вимог і умов митних режимів з умовним звільненням від оподаткування митними платежами;

3) настання терміну сплати податкових зобов'язань;

4) встановлення факту порушення вимог і умов тимчасового ввезення або транзиту товарів, транспортних засобів особистого користування, що переміщуються через митний кордон України громадянами.

Гарант зобов'язаний не пізніше трьох банківських днів, наступних за днем отримання вимоги та документів, що підтверджують настання гарантійного випадку, перерахувати належну суму митних платежів до Державного бюджету. У разі порушення строку перерахування коштів гаранти несуть відповідальність як особи, відповідальні за сплату забезпечених гарантією сум митних платежів. У разі несплати гарантом коштів за фінансовими гарантіями суми таких коштів вважаються податковим боргом гаранта та стягуються у порядку, встановленому законодавством. До правовідносин, пов'язаних з видачею фінансової гарантії, виконанням гарантом зобов'язань і припиненням фінансової гарантії, застосовуються також положення законодавства України про банки і банківську діяльність та цивільного законодавства України в частині, що не врегульована МКУ.

Фінансова гарантія, надана у вигляді документа, вилучається митним органом та ставиться на контроль. При цьому на МД посадовою особою митного органу робиться запис щодо реквізитів зазначеної гарантії та суми митних платежів, які, безумовно, мають бути сплачені у разі порушення наданих зобов'язань. Після завершення митного оформлення товарів чи процедури транзитного перевезення та за відсутності порушення особою зобов'язань зі сплати митних платежів, фінансова гарантія не пізніше двох годин після того, як митний орган отримає підтвердження фактичного виконання зобов'язань, забезпечених гарантією, вивільняється цим мит-

ним органом. При вивільненні індивідуальної фінансової гарантії у паперовому вигляді митним органом на всіх її примірниках проставляється відбиток відповідної митної печатки.

Підтвердженням фактичного виконання зобов'язань, забезпечених гарантією, є:

1) щодо транзитного перевезення товарів – повідомлення, у тому числі в електронному вигляді, відправлення митним органом призначення (завершення транзитного перевезення) про доставлення товарів, транспортних засобів комерційного призначення відповідно до наданих зобов'язань;

2) завершення процедур митного контролю та оформлення товарів до митного режиму, у який задекларовано товари;

3) завершення дії митного режиму, що передбачав перебування товарів під митним контролем весь час дії такого режиму;

4) виконання зобов'язання зі сплати митних платежів у разі коригування митної вартості.

Дія фінансової гарантії припиняється:

1) на вимогу гаранта шляхом надсилання авторизованого електронного повідомлення;

2) у разі відсутності факту ввезення товару на територію України за попередньою МД, до якої прикріплена індивідуальна фінансова гарантія, протягом 30 днів з дати оформлення цієї декларації;

3) у разі відкликання або визнання недійсною МД, до якої прикріплена індивідуальна гарантія.

У разі невиконання зобов'язання, забезпеченого фінансовою гарантією, наданою у вигляді документа, суми митних платежів, що підлягають сплаті, мають бути перераховані гарантом на рахунок митного органу впродовж трьох банківських днів з дня отримання гарантом вимоги митного органу про таку сплату. Отримані від гаранта кошти в рахунок погашення зобов'язань перераховуються митним органом до Державного бюджету впродовж одного робочого дня.

Внесення грошової застави здійснюється у валюті України. В окремих випадках переміщення товарів територією України прохідним транзитом іноземним перевізником дозволяється внесення нерезидентом суми грошової застави в іноземній валюті за курсом, встановленим НБУ на день внесення такої застави. Відсотки на суму грошової застави не нараховуються. При виконанні зобов'язання, забезпеченого грошовою заставою, сплачені кошти підлягають поверненню особі, яка внесла цю заставу, не пізніше трьох банківських днів. Повернення може здійснюватися у будь-якому митному органі, навіть якщо вона вносилася на рахунок іншого митного органу.

За письмовою заявою особи, яка внесла грошову заставу, кошти можуть бути використані для сплати митних платежів або для забезпечення сплати митних платежів за іншим зобов'язанням зазначеної особи. Кошти, внесені як грошова застава, що перебувають на рахунку митного органу без розпорядження про їх використання протягом 1095 днів з дня їх внесення, у 30-денний строк підлягають поверненню особі, яка вносила ці кошти, а у разі неможливості такого повернення підлягають перерахуванню до державного бюджету.

При невиконанні зобов'язання, забезпеченого грошовою заставою, сума митних платежів, що підлягає сплаті, перераховується до Державного бюджету із сум грошової застави. Порядок внесення грошової застави та її повернення визначається Державною фіскальною службою. Митні органи приймають фінансові гарантії, видані гарантами, включеними до відповідного реєстру.

Гарантом може бути [32]:

❖ банківська установа, яка надає гарантії безпосередньо або може застосовувати їх як фінансове забезпечення гарантій, що надаються митним органам незалежними фінансовими посередниками;

❖ незалежний фінансовий посередник – юридична особа у формі повного або командитного товариства.

Банківська установа або інша юридична особа, яка має намір одержати повноваження гаранта, повинна відповідати таким критеріям:

1) для банківських установ – мати відповідну чинну ліцензію (дозвіл, витяг з реєстру) НБУ.

Для інших юридичних осіб – мати відповідні укладені угоди з банками та/або страховими компаніями щодо фінансового забезпечення гарантій, що надаються цими юридичними особами;

2) мати досвід роботи у здійсненні банківської чи іншої фінансової діяльності не менше п'яти років;

3) для банківських установ – мати доведену за останні три роки платоспроможність шляхом підтвердження виконання встановлених нормативів, які забезпечують безумовне виконання платіжних зобов'язань перед державним бюджетом;

4) для банківських установ – протягом останніх трьох років не бути об'єктом застосування НБУ заходів впливу за порушення нормативів (критеріїв) у вигляді обмеження, призупинення чи припинення здійснення окремих видів діяльності, примусової реорганізації установи, призначення тимчасової адміністрації.

Для інших юридичних осіб – протягом останніх трьох років не бути об'єктом застосування спеціальних санкцій, передбачених Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», і не мати випадків притягнення їх посадових осіб до адміністративної відповідальності за ПМП (за недекларування товарів, транспортних засобів комерційного призначення; за переміщення та зберігання товарів, транспортних засобів комерційного призначення поза митним контролем або з приховуванням від митного контролю; за звільнення від сплати митних платежів, зменшення їх розміру, ухилення від сплати митних платежів);

5) не мати збитковості за останні три роки (крім банківських установ);

6) не мати заборгованості зі сплати податків і зборів до бюджетів усіх рівнів;

7) для банківських установ – мати можливість формування в повному обсязі грошових резервів для відшкодування можливих втрат у розмірі визначеної ними суми усіх одночасно наданих митним органам фінансових гарантій;

8) не мати заборгованості перед митними органами за попередньо наданими гарантіями;

9) мати електронну систему накопичення й обміну інформацією з митними органами, яка забезпечує захист цієї інформації від несанкціонованого використання, копіювання або модифікації, зокрема, систему застосування та передачі електронного гарантійного документа незалежного фінансового посередника чи листа банку в ЄАІС митних органів;

10) мати уповноважених представників в усіх пунктах пропуску через державний кордон України.

Включення гарантів до реєстру здійснюється безоплатно. Строк прийняття рішення про включення гарантів до реєстру не має перевищувати 30 календарних днів з дня надання Митному органу документів, що підтверджують виконання умов щодо надання статусу гаранта. Митний орган забезпечує регулярне (не рідше чотирьох разів на рік) оприлюднення реєстру гарантів на своєму офіційному веб-сайті.

Взаємовідносини між митними органами та гарантами регулюються на підставі укладених угод, у яких зазначається обов'язок гаранта безумовно сплатити суму митних платежів у разі невиконання відповідними особами зобов'язань перед митними органами та щорічно, не пізніше 1 березня року, наступного за звітним, надавати підтвердження умов, визначених у пунктах 1–5 за попередній рік.

Конвенція МДП як захід гарантування доставки товарів (крім алкогольних напоїв та тютюнових виробів), які перебувають під митним контролем, до митного органу призначення застосовується за умови, що товари під час перевезення перетинають митний кордон України, а їх перевезення на всьому маршруті або на його частині здійснюється автомобільним транспортом. Якщо сума митних платежів пере-

вищує суму гарантії за Конвенцією МДП, застосовуються інші форми забезпечення сплати митних платежів.

Під час перевезення товарів на умовах Конвенції про тимчасове ввезення як захід гарантування застосовується ***книжка (карнет) А.Т.А.***, що використовується як митна декларація для митного оформлення товарів та є гарантійним документом про сплату митних платежів.

5.2. Механізм нарахування та сплати податків при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності

Найпоширенішим видом митних податків є **мито** – загальнодержавний податок на товари, що переміщуються через митний кордон.

Як уже зазначалося, за своєю природою мито є спеціальним податком, що виконує як фіскальну, так і регуляторну функції. Зазначені функції мита не можна протиставляти одну іншій, адже його пряма роль інструменту ціноутворення, з одного боку, обумовлює рівень податків до Державного бюджету, а з іншого – воно само є вартісною категорією і включається до ціни товарів, що експортуються або імпортуються.

Однак порівняно з іншими податками (ПДВ, акцизним податком), які стягуються з товарів і транспортних засобів, що імпортуються в Україну, мито є основним способом регулювання їхньої ціни, а отже, й обсягу зовнішньої торгівлі. Варто зазначити, що ПДВ та акцизний податок сплачуються не лише імпортерами, а й національними товаровиробниками під час продажу власної продукції на внутрішньому ринку.

За ознакою непрямого характеру оподаткування (включення до ціни товару) мито близьке за природою до «внутрішніх» податків, які справляються з товарів, що ввозяться для постійного використання на митній території України. На відміну від ПДВ, який нараховується за єдиною ставкою, на всі види товарів, що ввозяться в Україну, ставки мита, як і акцизного податку, диференціюються за групами товарів,

визначеними за УКТ ЗЕД. При вивезенні товарів за межі митної території держави ПДВ не сплачується, а повертається експортеру.

Платниками мита є особи, які переміщують товари через митну територію України.

Об'єктами оподаткування митом є [32]:

1) товари, митна вартість яких перевищує еквівалент ***150 євро***, що ввозяться на митну територію України або вивозяться за межі митної території України підприємствами;

2) товари, що ввозяться (пересилаються) на митну територію України громадянами в обсягах, які підлягають оподаткуванню митними платежами.

Датою виникнення податкових зобов'язань зі сплати мита є дата подання митному органу МД для митного оформлення.

Ставки мита, крім сезонного та особливих видів мита, встановлюються виключно законами України з питань оподаткування.

Ввізне мито є диференційованим до товарів, що походять з держав, які спільно з Україною входять до митних союзів або утворюють з нею зони вільної торгівлі. У разі встановлення будь-якого спеціального преференційного митного режиму, згідно з міжнародними договорами, застосовуються преференційні ставки ввізного мита.

До товарів, що походять з України або *з держав-членів СОТ*, *або з держав, з якими Україна уклала двосторонні або регіональні угоди щодо РНС*, застосовуються *пільгові ставки* ввізного мита. До решти товарів застосовуються повні ставки мита, встановлені Митним тарифом України.

Допускається також встановлення тарифних пільг (тарифних преференцій) щодо ставок Митного тарифу України у вигляді звільнення від оподаткування ввізним митом, зниження ставок ввізного мита або встановлення тарифних квот відповідно до законодавства України та для

ввезення товарів, що походять з держав, з якими укладено відповідні міжнародні договори.

Тарифні квоти у вигляді встановлення обсягів окремих товарів, призначених для ввезення у визначений період зі зниженням ставки ввізного мита, встановлюються окремими законами. Ввезення товарів поза тарифними квотами здійснюється без зниження ставок ввізного мита. Забороняється знижувати ставки ввізного мита для окремих осіб і за окремими контрактами.

У разі, якщо імпорт товару є об'єктом антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів, тарифні пільги (тарифні преференції) не встановлюються або призупиняються чи припиняються.

Від оподаткування митом звільняються [32]:

1) транспортні засоби комерційного призначення, що здійснюють регулярні міжнародні перевезення товарів або пасажирів, предмети матеріально-технічного постачання і спорядження, паливо, продовольство та інше майно, необхідні для їх нормальної експлуатації на час перебування в дорозі;

2) предмети матеріально-технічного постачання та спорядження, паливо, сировина для промислової переробки, продовольство та інше майно, що вивозяться за межі митної території України для забезпечення виробничої діяльності українських та зафрахтованих українськими підприємствами суден, які ведуть морський промисел, а також продукція їх промислу, що ввозиться на митну територію України;

3) валюта України, іноземна валюта, цінні папери та банківські метали;

4) товари, право власності на які набувається державою;

5) товари, призначені для офіційного і особистого користування особами, які користуються правом звільнення від сплати мита;

6) товари, що ввозяться на митну територію України в рамках міжнародної технічної допомоги;

7) товари, що походять з іншої території, за які було сплачено мито при первісному ввезенні на митну територію України, тимчасово, у тому числі з метою ремонту, вивозилися за її межі та знову ввозяться на митну територію України;

8) товари, що походять з митної території України, за які було сплачено мито при первісному вивезенні за межі цієї території, тимчасово ввозилися на цю територію та знову вивозяться за її межі;

9) документи та видання, які надсилаються в рамках міжнародного обміну до освітніх, наукових або культурних закладів (у тому числі бібліотек), перелік яких визначається КМУ;

10) товари, включаючи продукцію, обладнання, устаткування, транспортні засоби та інші речі майнового характеру, призначені для виконання угоди про розподіл продукції, а також продукція, видобута у виключній (морській) економічній зоні України, що ввозяться на митну територію України при виконанні угоди про розподіл продукції, а також товари (крім майна та матеріальних цінностей, вартість яких була відшкодована інвестору компенсаційною продукцією і які перейшли у власність держави) та видобута продукція, що вивозяться інвестором з України відповідно до Закону України «Про угоди про розподіл продукції» та угоди про розподіл продукції;

11) архівні документи, придбані з метою внесення їх до Національного архівного фонду;

12) фармацевтична продукція, сполуки, що використовуються для її виготовлення, які не виробляються в Україні та класифікуються за товарними групами 28, 29, 30, перелік яких затверджується КМУ;

13) устаткування, яке працює на відновлюваних джерелах енергії, енергоощадне обладнання, за умови, що ці товари застосовуються платником податків для власного виробництва та за умов, що ідентичні товари з аналогічними

якісними показниками не виробляються в Україні. Перелік таких товарів встановлюється КМУ;

14) техніка, устаткування, майно і матеріали, що ввозяться на митну територію України та вивозяться за межі цієї території, призначені для власного використання розвідувальними органами України;

15) матеріали, устаткування та комплектуючі, що використовуються для виробництва:

– устаткування, що працює на відновлюваних джерелах енергії;

– матеріалів, сировини, устаткування та комплектуючих, що будуть використовуватися у виробництві альтернативних видів палива або виробництві енергії з відновлюваних джерел;

– енергоощадного обладнання і матеріалів, виробів, експлуатація яких забезпечує економію та раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів;

– засобів вимірювання, контролю й управління витратами паливно-енергетичних ресурсів;

– матеріалів, сировини та устаткування, що будуть використовуватися у нанотехнологічних виробництвах або працювати з використанням нанотехнологій;

16) технічні та транспортні засоби, що працюють на біопаливі та класифікуються за кодами згідно з УКТ ЗЕД, визначеними Законом України «Про альтернативні види палива», якщо такі товари не виробляються в Україні. Порядок їх ввезення визначається КМУ;

17) бланки книжок МДП та А.Т.А., що переміщуються між національним іноземними гарантійним об’єднанням, що є їх кореспондентами, або міжнародними організаціями;

18) товари та/або предмети, оплачені за рахунок грантів (субгрантів), наданих відповідно до програм Глобального фонду для боротьби зі СНІДом, туберкульозом та малярією в Україні;

19) продукція оборонного призначення, визначена такою згідно з Законом України «Про державне оборонне замовлення», що класифікується за окремими групами, товарними позиціями та підкатегоріями УКТ ЗЕД;

20) гуманітарна допомога;

21) товари (крім товарів для реалізації або використання з метою, безпосередньо не пов'язаною з провадженням підприємницької діяльності), що ввозяться на митну територію України на строк не менше трьох років іноземними інвесторами відповідно до Закону України «Про режим іноземного інвестування» з метою інвестування на підставі зареєстрованих договорів (контрактів) або як внесок іноземного інвестора до статутного капіталу підприємства з іноземними інвестиціями. При відчуженні таких товарів раніше трьох років з часу зарахування їх на баланс ввізне мито сплачується на загальних підставах;

22) наукове, лабораторне і дослідницьке обладнання, а також комплектуючі та матеріали, передбачені проектом наукового парку, зареєстрованого згідно з Законом України «Про наукові парки», що ввозяться на митну територію України науковим парком та партнерами наукового парку в межах реалізації такого проекту (перелік та обсяги ввезення таких товарів визначаються КМУ). Звільнення від сплати ввізного мита надається на весь строк реалізації проекту наукового парку, але не більше ніж на два роки для обладнання та не більше ніж на один рік для комплектуючих;

23) устаткування, обладнання та комплектуючі, що не виробляються в Україні, які не є підакцизними товарами та ввозяться ініціаторами створення – суб'єктами господарювання, керуючими компаніями, а також учасниками індустріальних парків для облаштування індустріальних парків та здійснення господарської діяльності у межах індустріальних парків;

24) товари, що ввозяться на адресу Товариства Червоного Хреста України як гуманітарна чи доброчинна допомога;

25) складові (матеріали, вузли, агрегати, устаткування та комплектувальні вироби), що ввозяться на митну територію України в митному режимі імпорту для використання у виробництві продукції оборонного призначення, визначеної згідно із законом, якщо замовником такої продукції є державний замовник, визначений КМУ, за окремими кодами УКТ ЗЕД.

Звільнення від оподаткування митом залежить також і від обраного митного режиму. При дотриманні вимог та обмежень, встановлених законодавством, від оподаткування ввізним митом звільняються товари, поміщені у митні режими реімпорту та відмови на користь держави; вивізним митом − товари, поміщені у митний режим реекспорту. Умовне повне звільнення від оподаткування ввізним митом застосовується до товарів, поміщених у митні режими транзиту, тимчасового ввезення, митного складу, вільної митної зони, безмитної торгівлі, переробки на митній території, знищення або руйнування; вивізним митом до товарів, поміщених у митні режими транзиту, тимчасового вивезення.

Ставки митного тарифу нараховуються на товар залежно від торговельного статусу окремих країн. Для вибору ставки мита важливе значення має порядок визначення ***країни походження товару*** – країна, в якій товар був повністю вироблений або підданий достатній переробці. Країна походження є однією з трьох основних характеристик поряд з кодом товару та його митною вартістю, на яких базується застосування заходів тарифного та нетарифного регулювання ЗЕД. Визначення країни походження товару здійснюється на основі принципів міжнародної практики. Критерії визначення країни походження встановлені МКУ. Під країною походження може розумітись не тільки якась певна країна, а й група країн, митні союзи країн, регіон або частина країни. При визначенні країни походження товару не враховується походження енергії, машин та інструментів, що використовуються для його виробництва або переробки [32].

Товарами, повністю виробленими у певній країні, вважаються [32]:

1) корисні копалини, добуті з надр цієї країни, в її територіальних водах або на її морському дні;

2) продукція рослинного походження, вирощена або зібрана в цій країні;

3) живі тварини, що народилися та вирощені в цій країні, та продукція, одержана від цих тварин;

4) продукція, одержана в результаті мисливського або рибальського промислу в цій країні;

5) продукція морського промислу, одержана судном цієї країни або судном, що зафрахтоване цією країною;

6) продукція, одержана з морського дна або з морських надр за межами територіальних вод цієї країни, за умови, що ця країна має виключне право на розробку цього морського дна або цих морських надр;

7) брухт та відходи, одержані в результаті виробничих та інших операцій з переробки в цій країні, а також вироби, що були у вжитку, зібрані в цій країні та придатні лише для переробки на сировину (утилізації);

8) електроенергія, вироблена в цій країні;

9) товари, вироблені в цій країні з переліченої продукції.

Критеріями достатньої переробки товарів є:

– виконання виробничих або технологічних операцій, за результатами яких змінюється класифікаційний код товару згідно з УКТ ЗЕД на рівні будь-якого з перших чотирьох знаків;

– зміна вартості товару в результаті його переробки, якщо при цьому додана вартість становить не менш як 50% від вартості товару, одержаного в результаті переробки (правило адвалорної частки);

– виконання виробничих та/або технологічних операцій, які в результаті переробки товару не ведуть до зміни його класифікаційного коду, згідно з УКТ ЗЕД, або вартості, згідно з правилом адвалорної частки, але з дотриманням

певних умов вважаються достатніми для визнання товару походженням із тієї країни, де такі операції мали місце.

Якщо у виробництві товару беруть участь дві або більше країн, країною походження товару вважається країна, в якій були здійснені останні операції з переробки, достатні для того, щоб товар отримав основні характерні ознаки повністю виготовленого товару, що відповідають критеріям достатньої переробки.

Критерій доданої вартості має ряд переваг, пов'язаних з ясністю та відносною простотою його застосування. Однак на практиці застосування цього критерію може викликати певні труднощі. По-перше, виникає питання визначення вартості матеріалів, яка, залежно від умов поставки, буде мати неоднакову величину. По-друге, використання правила адвалорної частки може зумовити значні додаткові витрати для підприємств, яким буде потрібно складна система обліку, яка дозволяла б адекватно фіксувати необхідну інформацію. Визначення країни походження за правилом адвалорної частки залежить від зміни факторів, з яких складається собівартість продукції в різних країнах, таких як курси валют, рівень оплати праці, вартість сировини. Наприклад, виробничі операції, які дають підставу вважати товар, що походить з однієї країни, можуть виявитися недостатніми, якщо вони виконуються в іншій країні, через різницю в рівні оплати праці. Крім того, ті самі операції, що забезпечують походження товару з певної країни в певний момент, з часом можуть виявитися недостатніми у разі зміни курсу валют.

Не відповідають критерію достатньої переробки [32]:

1) операції, пов'язані із забезпеченням збереження товарів під час зберігання чи транспортування;

2) операції щодо підготовки товарів до продажу та транспортування (роздрібнення партії, формування відправлень, сортування, перепакування);

3) прості складальні операції;

4) змішування товарів, які походять з різних країн, якщо характеристики кінцевої продукції суттєво не відрізняються від характеристик товарів, що змішуються;

5) забій тварин;

6) комбінація двох чи більше операцій, зазначених у пунктах 1–5.

До простих складальних операцій належать складання виробів за допомогою простого кріпильного матеріалу (гвинтів, гайок, болтів тощо) чи клепання, склеювання або монтаж готових вузлів за допомогою зварювання, а також інші операції (регулювання, контроль, заправка робочою рідиною тощо), необхідні у процесі складання і не пов'язані з переробкою товарів. При цьому не береться до уваги кількість та складність таких операцій.

Країна походження товару декларується шляхом подання оригіналів документів про походження товару, якими є сертифікат про походження товару, засвідчена декларація про походження товару, декларація про походження товару, сертифікат про регіональне найменування товару.

Сертифікат про походження товару – це документ, який однозначно свідчить про країну походження товару і виданий компетентним органом певної країни або країни вивезення.

Засвідчена декларація про походження товару – це декларація про походження товару, засвідчена державною організацією або компетентним органом, наділеним відповідними повноваженнями.

Декларація про походження товару – це письмова заява про країну походження товару, зроблена у зв'язку з вивезенням товару виробником, продавцем, експортером або іншою компетентною особою на комерційному рахунку чи будь-якому іншому документі, який стосується товару.

Сертифікат про регіональне найменування товару – це документ, який підтверджує, що товари відповідають визначенню, характерному для відповідного регіону країни, та

виданий компетентним органом відповідно до законодавства країни вивезення.

Якщо в документах про походження товару є розбіжності або встановлено інші відомості про країну походження, декларант має надати митному органу для підтвердження додаткові відомості, що містяться в товарних накладних, пакувальних листах, відвантажувальних специфікаціях, сертифікатах (відповідності, якості, фітосанітарних, ветеринарних тощо), митній декларації країни експорту, паспортах, технічній документації, висновках-експертизах відповідних органів.

За відсутності додаткових відомостей або пояснень причини розбіжностей у відомостях про походження товару країна походження визначається як невідома, і товари випускаються митним органом у вільний обіг за умови сплати мита за повними ставками.

У разі ввезення товару на митну територію України документ, що підтверджує країну походження товару, подається обов'язково лише у разі, якщо це необхідно для застосування митно-тарифних заходів регулювання ЗЕД, кількісних обмежень, інших заходів економічного або торговельного характеру.

При ввезенні товару на митну територію України сертифікат про походження товару подається обов'язково на товари, до яких застосовуються преференційні ставки ввізного мита, а також на товари, щодо яких застосовуються кількісні обмеження або особливі види мита (антидемпінгове, компенсаційне або спеціальне).

Документи, які підтверджують країну походження товару, не вимагаються, якщо:

1) товари не підлягають письмовому декларуванню;

2) товари ввозяться громадянами та оподатковуються за єдиною ставкою мита;

3) товари ввозяться на митну територію України в режимі тимчасового ввезення з умовним повним звільненням від оподаткування;

4) товари переміщуються митною територією України в режимі транзиту;

5) це передбачено міжнародним договором, згоду на обов'язковість якого надано Верховною Радою України;

6) переміщуються зразки флори, фауни, ґрунтів, каміння тощо для наукових досліджень, відібрані на об'єктах України, які розташовані в полярних регіонах або на островах у нейтральних водах Світового океану, що знаходяться у сфері наукових інтересів України.

Для підтвердження походження товарів у зовнішньоекономічній діяльності застосовуються такі форми сертифікатів:

- сертифікат походження загальної форми – при експорті товарів українського походження до країн, з якими не обумовлено правила визначення країни походження;
- сертифікат походження загальної форми – при експорті товарів українського походження до країн СНД, якщо не виконується якась з умов Правил визначення країни походження товарів;
- преференційний сертифікат походження форми СТ-1 – при експорті товарів українського походження до країн СНД, якщо задовольняються умови Правил визначення країни походження товарів. Цей сертифікат повністю звільняє імпортера від мита;
- преференційний сертифікат форми «А» – на товари, які підпадають під преференційний режим в рамках Генеральної системи преференцій для країн ЄС, Чехії, Словаччини, Японії, США. За наявності зазначеного сертифіката імпортер повністю або частково звільняється від мита;
- сертифікат походження на текстильні товари – при експорті текстильних виробів українського походження до країн ЄС відповідно до положень Угоди про торгівлю текстильною продукцією між Україною та ЄС;
- сертифікат походження на металопродукцію (ESCS) – при експорті металопродукції до країн ЄС відповідно

до положень двосторонньої Угоди між КМУ та ЄС з вугілля та сталі;

- преференційний сертифікат форми EUR – для товарів, що оформлюються на виконання відповідних угод між Україною та країнами Балтії;
- преференційний сертифікат форми EUR, серія М – для експорту в Республіку Македонія згідно з положенням Угоди про вільну торгівлю між Республікою Македонія та Україною.

Сертифікат про походження товару має однозначно свідчити, що зазначений товар походить з відповідної країни і подається разом з МД, ДМВ та іншими документами, необхідними для митного оформлення.

Верифікація (перевірка достовірності) сертифікатів про походження товару з України здійснюється митними органами.

Акцизний податок –це загальнодержавний непрямий податок на ввезення окремих видів товарів, визначених як підакцизні, що включається до ціни таких товарів.

Платниками податку є суб'єкти господарювання, а також фізичні особи, які ввозять підакцизні товари в обсягах, що підлягають оподаткуванню. *Об'єктами оподаткування* є операції з ввезення підакцизних товарів на митну територію України [81].

До підакцизних товарів належать [81]:

- спирт етиловий та інші спиртові дистиляти, алкогольні напої, пиво (крім квасу «живого» бродіння);
- тютюнові вироби, тютюн та промислові замінники тютюну;
- пальне;
- автомобілі легкові, кузови до них, причепи та напівпричепи, мотоцикли, транспортні засоби, призначені для перевезення 10 осіб і більше, транспортні засоби для перевезення вантажів;
- електрична енергія.

Суми податку визначаються платниками самостійно, виходячи з об'єктів, бази оподаткування, ставок податку та сплачуються у національній валюті України до/або в день подання МД. Перерахунок іноземної валюти в національну здійснюється за офіційним курсом гривні до іноземної валюти, встановленим НБУ, що діє на дату подання МД до митного оформлення.

Операції з підакцизними товарами, які не підлягають оподаткуванню [81]:

• експорт підакцизних товарів, якщо їх вивезення засвідчене належно оформленою МД, у т.ч., якщо відвантаження відбулося у звітному періоді, а вивезення − у наступному;

• ввезення раніше експортованих підакцизних товарів, у яких виявлено недоліки, що перешкоджають реалізації цих товарів на митній території країни-імпортера, для їх повернення експортеру. Такі підакцизні товари ввозяться їх продавцем без подальшої реалізації на митній території України.

Операції з підакцизними товарами, які звільняються від оподаткування [81]:

• ввезення підакцизних товарів, призначених для службового користування дипломатичними представництвами та консульськими установами іноземних держав, а також для особистого використання членами цих представництв та установ;

• ввезення підакцизних товарів, якщо при цьому, згідно із законодавством, не справляється ПДВ у зв'язку з розміщенням цих товарів у митних режимах: реімпорту, транзиту, тимчасового ввезення, митного складу, вільної митної зони, безмитної торгівлі, переробки на митній території, знищення або руйнування, відмови на користь держави. У разі порушення умов митних режимів, що передбачають повне або часткове звільнення від оподаткування, особа, відповідальна за дотримання режиму, зобов'язана обчислити та сплатити суму податкового зобов'язання;

• ввезення підакцизних товарів, що використовуються як сировина для виробництва підакцизної продукції, за умови пред'явлення митному органу ліцензії на право виробництва (крім виробництва нафтопродуктів);

• ввезення фізичними особами підакцизних товарів в обсягах, що не перевищують норм безмитного ввезення;

• реалізація безпосередньо вітчизняними виробниками алкогольних напоїв і тютюнових виробів магазинам безмитної торгівлі;

• ввезення підакцизних товарів (крім алкогольних напоїв і тютюнових виробів) як міжнародної технічної допомоги, яка надається відповідно до міжнародних договорів, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, або як гуманітарної допомоги;

• ввезення акредитованими державними випробувальними лабораторіями або суб'єктами господарювання, які мають ліцензії на виробництво тютюнових виробів, еталонних чи тестових зразків тютюнових виробів (не призначених для продажу вроздріб) для проведення досліджень чи випробувань (калібрування лабораторного обладнання, проведення дегустацій, вивчення фізико-хімічних показників, дизайну).

Базою оподаткування акцизним податком є митна вартість або фізичний обсяг товарів. Податкова база визначається окремо по кожній партії підакцизних товарів, що ввозяться. Якщо при цьому у складі однієї партії є товари, ввезення яких оподатковується за різними ставками, база визначається окремо щодо кожної групи.

Датою виникнення податкових зобов'язань при ввезенні підакцизних товарів є дата подання МД для митного оформлення або дата нарахування податкового зобов'язання митним органом. При передачі підакцизних товарів, вироблених з давальницької сировини, датою виникнення податкових зобов'язань є дата їх відвантаження виробником замовнику.

Ставки податку встановлюються ПКУ і є єдиними на всій території України. За способом нарахування встанов-

люються адвалорні, специфічні, одночасно адвалорні та специфічні ставки. Сума акцизного податку обчислюється за такими формулами:

✓ Із застосуванням специфічних ставок:

$$С_{АП}^{спец.} = Н \cdot АП, \qquad (5.1)$$

де $С_{АП}^{спец.}$ − сума акцизного податку за специфічною ставкою;
Н − кількість товару у фізичних одиницях виміру;
АП − ставка акцизного податку.

✓ Із застосуванням адвалорних ставок:

$$С_{АП}^{адв.} = МВ \cdot АП, \qquad (5.2)$$

де $С_{АП}^{адв.}$ –сума акцизного податку за адвалорною ставкою;
МВ − митна вартість товарів.

✓ Із застосуванням одночасно адвалорних та специфічних ставок податку (для тютюнових виробів):

$$С_{АП} = С_{АП}^{адв.} + С_{АП}^{спец.}, \qquad (5.3)$$

де $С_{АП}$ − сума акцизного податку за адвалорною та специфічною ставками одночасно.

Одним з основних елементів оподаткування акцизним податком за адвалорними ставками є декларування максимальних роздрібних цін (МРЦ) на підакцизні товари. ***Максимальні роздрібні ціни*** − це ціни, встановлені з урахуванням усіх видів податків та зборів, вищими за які не може здійснюватися продаж товарів у роздрібній торгівлі. Встановлення МРЦ на підакцизні товари здійснюється імпортером шляхом їх декларування. Декларація про МРЦ подається центральному органу державної податкової служби або

спеціально уповноваженому центральному органу виконавчої влади в галузі митної справи не пізніше ніж за п'ять календарних днів до дати встановлення МРЦ. У декларації мають міститися відомості про встановлені імпортером МРЦ на всі підакцизні товари, що імпортуються ним в Україну, і дата, з якої встановлюються ці ціни. Декларація не приймається у разі подання пізніше ніж за п'ять календарних днів до дати встановлення МРЦ, а також у разі невідповідності її форми тій, що визначена відповідними центральними органами виконавчої влади [81].

Вартість товарів за встановленими імпортером максимальними роздрібними цінами без ПДВ та з урахуванням акцизного податку розраховується за формулою:

$$В = (МРЦ – С_{ПДВ}) \cdot К, \qquad (5.4)$$

де МРЦ − максимальна роздрібна ціна;

$С_{ПДВ}$ − сума ПДВ у складі МРЦ;

К − кількість ввезеного товару в одиницях виміру, на які встановлено МРЦ.

Сума ПДВ у складі МРЦ розраховується за формулою:

$$С_{ПДВ}=МРЦ:(1+ПДВ:100)\cdot(ПДВ:100) \qquad (5.5)$$

При визначенні суми акцизного податку на сигарети застосовується ***мінімальне акцизне податкове зобов'язання*** **(мПЗ)** − мінімальна величина податкового зобов'язання зі сплати акцизного податку з сигарет, виражена у твердій сумі за 1000 штук сигарет одного найменування, ввезених на митну територію України. Суми податкового зобов'язання на сигарети одного найменування визначаються шляхом порівняння обчислених сум податку за адвалорною і специфічною ставками та мінімального акцизного податкового зобов'язання, і до нарахування приймається та сума, яка має більше значення:

якщо $(С_{АП}^{адв.} + С_{АП}^{спец.}) < (мПЗ \cdot К : 1000)$, то $ПЗ = мПЗ \cdot К : 1000$,

якщо $(С_{АП}^{адв.} + С_{АП}^{спец.}) < (мПЗ \cdot К : 1000)$, то $ПЗ = С_{АП}^{адв.} + С_{АП}^{спец.}$,

де мПЗ − мінімальне акцизне податкове зобов'язання, встановлене на 1000 шт. товару;

ПЗ − податкове зобов'язання.

При визначенні податкового зобов'язання на сигарети одного найменування сума акцизного податку, обчислена одночасно за встановленими адвалорною та специфічною ставками, не може бути меншою встановленого мінімального акцизного податкового зобов'язання.

Однією з умов для ввезення на митну територію України і продажу алкогольних напоїв та тютюнових виробів, а також підтвердженням сплати податку та легальності ввезення товарів, є наявність наклеєної марки акцизного податку встановленого зразка на пляшці алкогольного напою або на пачці тютюнового виробу. Марки акцизного податку для вироблених в Україні товарів відрізняються від марок для ввезених товарів дизайном та кольором. Імпортери тютюнових виробів ведуть облік та звітують про використання марок за видом ТІ – «тютюн імпортний».

У разі виявлення фактів ввезення на митну територію України алкогольних напоїв і тютюнових виробів без наявності марок акцизного податку встановленого зразка, митні органи вилучають такі товари та подають відповідні матеріали до суду для винесення постанови про їх вилучення в дохід держави.

ПДВ–загальнодержавнийнепрямий податок на товари, що переміщуються через митний кордон України.

Платниками ПДВ є будь-яка особа, що ввозить товари на митну територію України в обсягах, які підлягають оподаткуванню, та на яку покладається відповідальність за сплату податків у разі переміщення товарів через митний кордон, а також особа, на яку покладається дотримання вимог

митних режимів, які передбачають повне або часткове умовне звільнення від оподаткування [81].

Об'єктом оподаткуванняПДВ є операції платників податку з ввезення товарів на митну територію України та вивезення товарів за межі цієї території [81].

До операцій з ввезення товарів на митну територію України та вивезення за межі цієї території прирівнюється поміщення товарів у будь-який митний режим. Схему обкладення ПДВ при ввезенні товарів в Україну наведено на рис. 5.2.

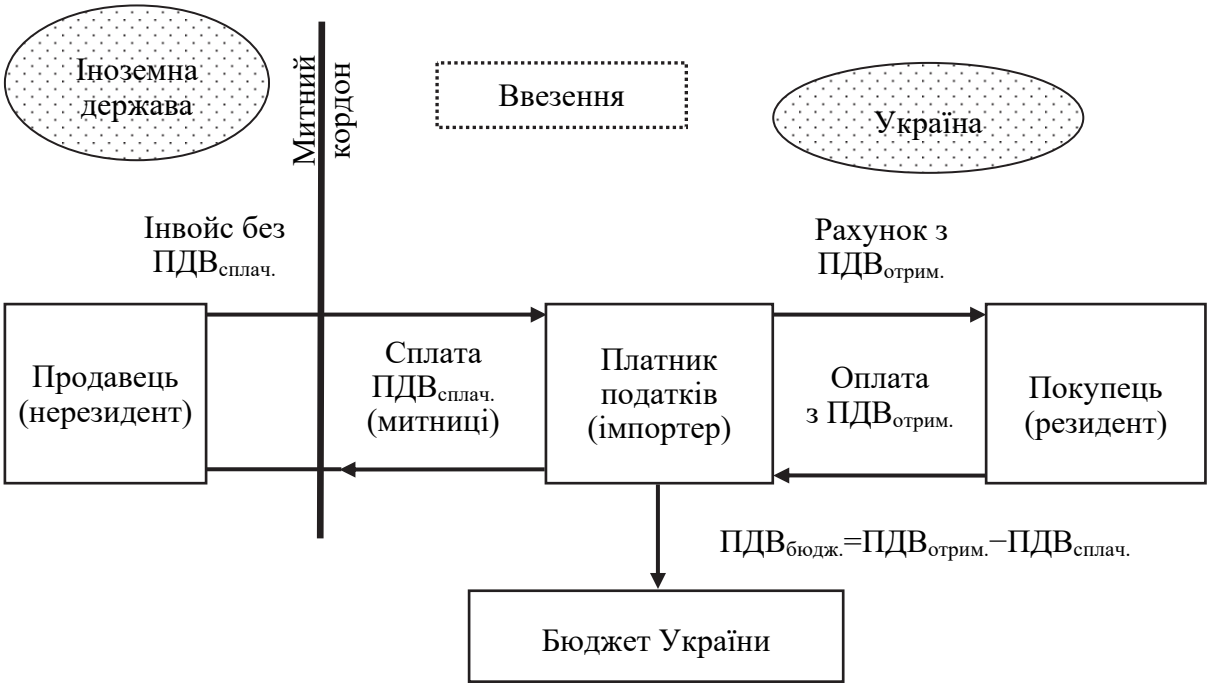


Рис. 5.2. Схема обкладення ПДВ при ввезенні товарів в Україну

Джерело: [44, с. 273]

Датою виникнення податкових зобов'язань при ввезенні товарів на митну територію України є дата подання МД для митного оформлення, а в разі експорту товарів − дата оформлення МД, що засвідчує факт перетинання митного кордону.

Базою оподаткування для товарів, що ввозяться на митну територію України, є договірна (контрактна) вартість, але не нижче митної вартості цих товарів, з урахуванням мита та акцизного податку. При визначенні бази оподаткування перерахунок іноземної валюти у валюту України здійснюється за офіційним курсом, встановленим НБУ, що діє на день подання МД.

Якщо МД не подавалась, перерахунок здійснюється за офіційним курсом, що діяв на день визначення податкових зобов'язань.

Сума ПДВ обчислюється за такими формулами:

✓ на товари, що обкладаються митом та акцизним податком:

$$С_{ПДВ} = (В + С_М + С_{АП}) \cdot ПДВ, \qquad (5.6)$$

де $С_{ПДВ}$ − сума ПДВ;

В − договірна (контрактна) вартість, але не менша митної вартості, зазначеної у митній декларації;

$С_М$ − сума мита (ввізного, сезонного, спеціального, антидемпінгового, компенсаційного);

$С_{АП}$− сума акцизного податку;

ПДВ − ставка податку на додану вартість.

✓ на товари, що обкладаються тільки митом:

$$С_{ПДВ} = (В + С_М) \cdot ПДВ, \qquad (5.7)$$

✓ на товари, що обкладаються тільки акцизним податком:

$$С_{ПДВ} = (В + С_{АП}) \cdot ПДВ, \qquad (5.8)$$

✓ на товари, що не підлягають обкладенню митом та акцизним податком:

$$С_{ПДВ} = В \cdot ПДВ. \qquad (5.9)$$

Сплата коштів у рахунок погашення податкових зобов'язань з ПДВ здійснюється одночасно зі сплатою мита та акцизного податку до/або під час оформлення МД.

Ставки ПДВ встановлюються від бази оподаткування в таких розмірах: 0 відсотків, 7 відсотків, 20 відсотків.

За ставкою 7 відсотків оподатковуються операції з ввезення на митну територію України [81]:

– лікарських засобів, дозволених для виробництва і застосування в Україні та внесених до Державного реєстру лікарських засобів, а також медичних виробів за переліком, затвердженим КМУ;

– лікарських засобів, медичних виробів та/або медичного обладнання, дозволених для застосування у межах клінічних випробувань, дозвіл на проведення яких надано Міністерством охорони здоров'я.

Усі інші операції із ввезення товарів на митну територію України (крім тих, що не є об'єктом оподаткування, звільнених від оподаткування, та до яких застосовується нульова ставка та 7 відсотків), оподатковуються ***за ставкою 20 відсотків***, яка є основною [81].

За нульовою ставкою оподатковуються операції з вивезення товарів за межі митної території України у митних режимахекспорту, реекспорту, безмитної торгівлі, вільної митної зони. Товари вважаються вивезеними за межі митної території України, якщо таке вивезення підтверджене оформленою МД.

Міжнародне податкове право в частині регулювання непрямого оподаткування виходить з принципу «країни призначення»: при переміщенні товарів непрямі податки, як правило, в країні походження не стягуються, а стягуються в країні призначення. Проте в країні походження операції вивезення не звільняються від оподаткування, а обкладаються за нульовою ставкою (рис. 5.3).

Не оподатковуються ПДВ операції з переміщення підприємствами через митний кордон України товарів, митна

вартість яких не перевищує ***еквівалент 150 євро***, незалежно від обраного митного режиму [32].

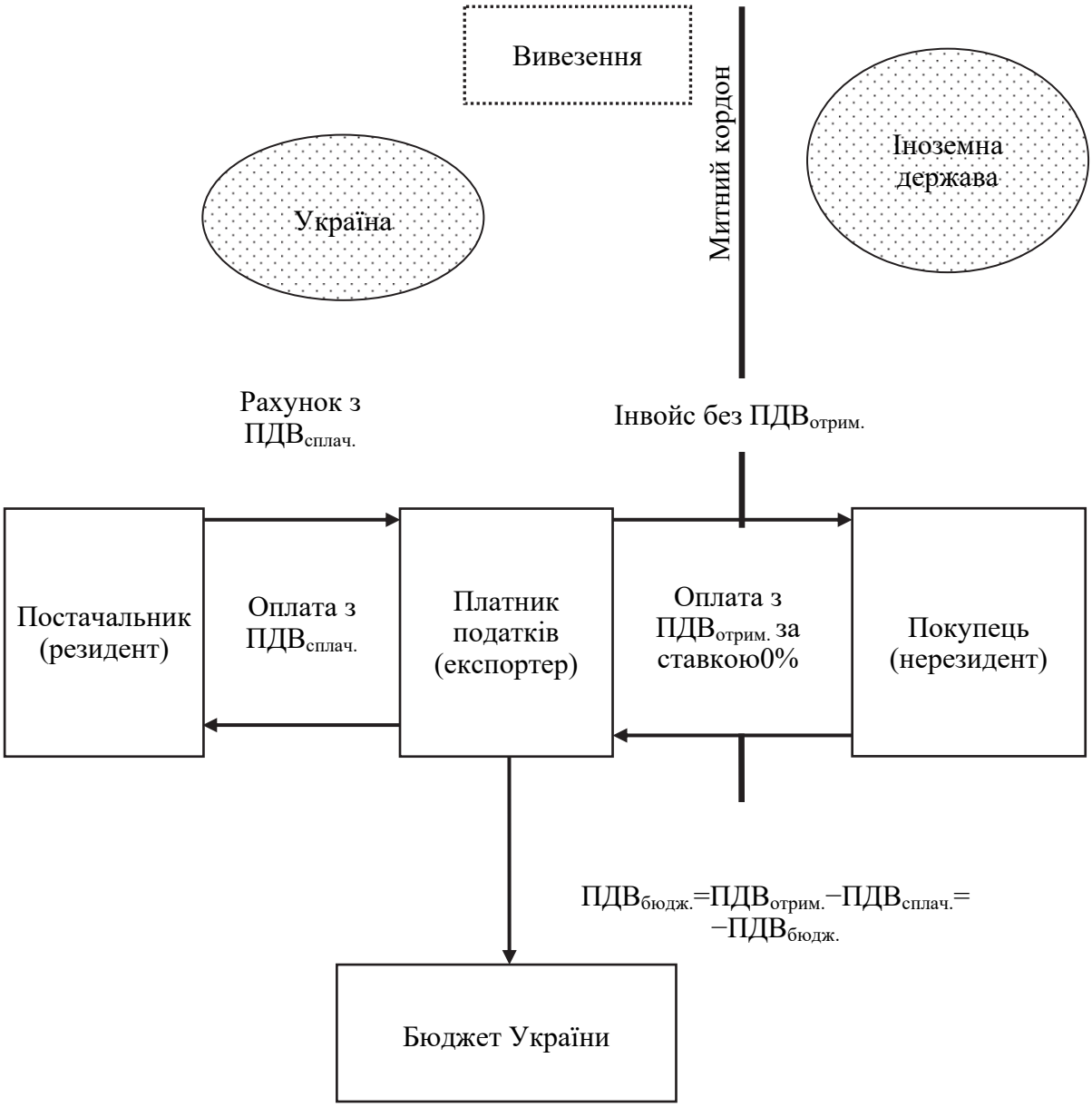


Рис. 5.3. Схема оподаткування нульовою ставкою ПДВ при вивезенні товарів з України

Джерело: [44, с. 276]

Звільняються від оподаткування ПДВ операції з ввезення на митну територію України:

• товарів, передбачених для власних потреб дипломатичних представництв, консульських установ іноземних держав і представництв міжнародних організацій в Україні (порядок звільнення від оподаткування та перелік таких операцій встановлюються КМУ, виходячи з принципу взаємності стосовно кожної окремої держави).

• товарів морського промислу, видобутих (виловлених, вироблених) суднами, зареєстрованими у Державному судновому реєстрі України або Судновій книзі України.

• продуктів дитячого харчування та товарів дитячого асортименту для немовлят (за переліком, затвердженим КМУ);

• технічних та інших засобів реабілітації (крім автомобілів), а також комплектуючих і напівфабрикатів для їх виготовлення;

• товарів спеціального призначення, у т.ч. виробів медичного призначення для індивідуального користування, для інвалідів та інших пільгових категорій населення (за переліком, затвердженим КМУ), а також комплектуючих і напівфабрикатів для їх виготовлення;

• лікарських засобів, дозволених для виробництва і застосування в Україні та внесених до Державного реєстру лікарських засобів, а також виробів медичного призначення за переліком, затвердженим КМУ;

• безкоштовної передачі приладів, обладнання, матеріалів, крім підакцизних, науковим установам та організаціям, вищим навчальним закладам III–IV рівнів акредитації, яким надається підтримка держави;

• культурних цінностей (за окремими кодами УКТ ЗЕД), виготовлених 50 і більше років тому;

• природного газу;

• устаткування, яке працює на відновлюваних джерелах енергії, та матеріалів для їх виробництва (якщо ці товари застосовуються для власного виробництва та якщо ідентичні

товари з аналогічними якісними показниками не виробляються в Україні);

- надання благодійної допомоги благодійним організаціям;
- перевезення пасажирів та вантажів транзитом через митну територію України;
- ввезення на митну територію України фізичними особами товарів, які звільняються від оподаткування митними платежами;
- майна як міжнародної технічної допомоги, яка надається відповідно до міжнародних договорів України;
- гуманітарної допомоги;
- постачання до НБУ дорогоцінних металів.

Під час ввезення товарів на митну територію України суми податку підлягають сплаті до Державного бюджету платниками податку до/або на день подання МД безпосередньо на єдиний казначейський рахунок, крім операцій, за якими надається звільнення (умовне звільнення) від оподаткування.

Суб'єкт ЗЕД, який сплачує податок за нульовою ставкою, одержує право на повернення всієї суми ПДВ, що входить до вартості товарів.

Плата за виконання митних формальностей митними органами поза місцем розташування митних органів або поза робочим часом. Рішення про виконання митних формальностей поза місцем розташування митного органу поза робочим часом приймається посадовою особою цього органу, уповноваженою на це наказом керівника митниці, на підставі письмової заяви декларанта.

Нарахування плати здійснюється за розмірами, що затверджуються КМУ. Плата нараховується за фактичний час здійснення митних формальностей незалежно від кількості посадових осіб митного органу, залучених до їх проведення, та кількості оформлених МД (табл. 5.1).

Сплата коштів здійснюється платниками до або під час здійснення митних формальностей. До часу, витраченого

посадовою особою митного органу на здійснення митних формальностей поза місцем розташування митних органів, зараховується також час, витрачений нею на проїзд до місця призначення та у зворотному напрямку. Плата справляється у гривнях за офіційним (валютним) курсом, встановленим НБУ, що діє на дату подання МД, а у разі, коли виконання митних формальностей не пов'язано з поданням КМУ, – на дату фактичної сплати.

Плата не справляється при митному оформленні гуманітарної допомоги та транзиті вантажу.

Таблиця 5.1

Розмір плати за митне оформлення товарів і транспортних засобів поза місцем розташування митних органів або поза робочим часом, установленим для митних органів

Назва операції	За одну годину роботи (незалежно від кількості посадових осіб митного органу, залучених до такого оформлення)
Митне оформлення товарів і транспортних засобів поза місцем розташування митних органів:	
– у робочий час	20 євро
– у надурочний, нічний час і вихідні дні	40 євро
– у святкові та неробочі дні	50 євро
Митне оформлення товарів і транспортних засобів у місцях розташування митних органів поза робочим часом, установленим для митних органів:	
– у надурочний, нічний час і вихідні дні	40 євро
– у святкові та неробочі дні	50 євро

Джерело: [82]

Єдиний збір у пунктах пропуску через державний кордон. Єдиний збір встановлюється щодо транспортних засобів вітчизняних та іноземних власників, які перетинають державний кордон України, і ***справляється за*** [83]:

– здійснення у пунктах пропуску (пунктах контролю) через державний кордон України заходів офіційного контролю (у тому числі у формі ПДК) під час ввезення товарів на митну територію України (у тому числі з метою транзиту);

– проїзд автотранспортних засобів автомобільними дорогами України;

– проїзд автомобілів з перевищенням встановлених розмірів загальної маси, осьових навантажень та (або) габаритних параметрів.

Єдиний збір справляється одноразово залежно від режиму переміщення (ввезення, транзит) за єдиним платіжним документом відповідно до виду, місткості або загальної маси транспортних засобів. Ставки єдиного збору встановлюються в євро та не можуть змінюватися протягом бюджетного року. Єдиний збір справляється у національній валюті України за офіційним курсом НБУ на день його сплати до Державного бюджету України. Розмір ставок єдиного збору міститься у Законі України «Про єдиний збір, який справляється у пунктах пропуску (пунктах контролю) через державний кордон України» [83]. Для автомобільних транспортних засобів та контейнерів, які перетинають державний кордон України без вантажів, ставка єдиного збору за здійснення контролю встановлюється у розмірі 20% визначеної ставки для відповідного автотранспорту та контейнеру [83]. При цьому плата за проїзд автомобільними дорогами України (за кожен кілометр проїзду), у тому числі за перевищення встановлених розмірів загальної маси, осьових навантажень та (або) габаритних параметрів, справляється повністю. Розрахунок суми єдиного збору наведено у дод. Ж.

Єдиний збір не справляється [83; 84]:

– у разі перетинання державного кордону авіаційними та водними транспортними засобами, залізничними вагонами

без вантажу, залізничними пасажирськими вагонами, легковими автомобілями;

– у разі транзиту вантажу, що не підлягає пропуску через митний кордон України та перевантажується на інший транспортний засіб у зоні митного контролю пункту пропуску, який є одночасно пунктом в'їзду та виїзду цього вантажу;

– з транспортних засобів, якими перевозяться вантажі гуманітарної допомоги;

– за здійснення контролю у разі перевантаження у пункті пропуску через державний кордон України вантажу з водних та авіаційних транспортних засобів і з трубопровідного транспорту на засоби інших видів транспорту (автомобільний, залізничний).

З перевізників-нерезидентів, діяльність яких здійснюється на підставі міжнародних договорів України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, єдиний збір справляється відповідно до цих договорів. З перевізників-резидентів, які сплатили збір за першу реєстрацію транспортного засобу, плата за проїзд автомобільними дорогами України справляється лише у разі перевищення встановлених розмірів загальної маси, осьових навантажень та (або) габаритних параметрів. Такі допустимі розміри визначаються КМУ.

Плата за зберігання на складах митних органів товарів і транспортних засобів. З метою забезпечення відшкодування витрат, пов'язаних зі зберіганням товарів і транспортних засобів на складах митних органів, запроваджено плату за таке зберігання, розмір якої залежить від розрахункової одиниці використання складських приміщень (дод. З).

Витрати відшкодовуються платником у гривнях за офіційним курсом НБУ, установленим на дату їх внесення, у сумі, розрахованій митним органом залежно від строку зберігання товарів і транспортних засобів. Строк зберігання на складі митного органу обчислюється в календарних днях, *починаючи з одинадцятого дня* після оформлення відповідних документів про фактичне прийняття товарів

і транспортних засобів на зберігання і до дня їх видачі зі складу митного органу. При обрахунку витрат день видачі зі складу до загального строку не включається. Видача зі складу митного органу товарів, транспортних засобів їх власникам здійснюється лише після митного оформлення зазначених товарів і транспортних засобів, відшкодування витрат за їх зберігання та сплати відповідних митних платежів. Кошти, отримані як відшкодування витрат за зберігання товарів і транспортних засобів, зараховуються на спеціальні реєстраційні рахунки митних органів та використовуються на покриття витрат, пов'язаних з організацією такого зберігання [85].

5.3. Оподаткування товарів залежно від обраного митного режиму

Одним з основних і найбільш важливих інститутів регулювання ЗЕД є митний режим. Це обумовлено тим, що всі товари і транспортні засоби переміщуються через митний кордон у суворій відповідності до заявлених митних режимів.

Застосування системи митних режимів дозволяє захистити товарний потік зовнішньої торгівлі від товарів, переміщення яких через митний кордон небезпечно, недоцільно для національних інтересів, а також оптимально розподілити обсяг експортно-імпортних вантажів для досягнення мети митного оформлення.Через застосування відповідних митних режимів держава, в особі митних органів, здійснює контрольні функції за товарами, які переміщуються через митний кордон країни.

Поняття митного режиму може трактуватися у широкому і вузькому розуміннях. У широкому сенсі поняття митного режиму слугує для позначення спеціальної системи заходів і сукупності методів, що забезпечують комплексне застосування інструментів митного регулювання, за допомогою яких здійснюється державний вплив на розвиток

зовнішньоекономічних відносин. У вузькоспеціальному значенні – це статус товарів для митних цілей: наявність або відсутність заборон і обмежень, порядок застосування мита, використання (або заборона на використання) на митній території та за її межами (рис. 5.4).

За допомогою митного режиму здійснюється регламентування відносин, що виникають у зв'язку з переміщенням товарів та транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України між митним органом та особами, що їх переміщують.

Митні режими застосовуються юридичними та фізичними особами при переміщенні товарів через митний кордон України.

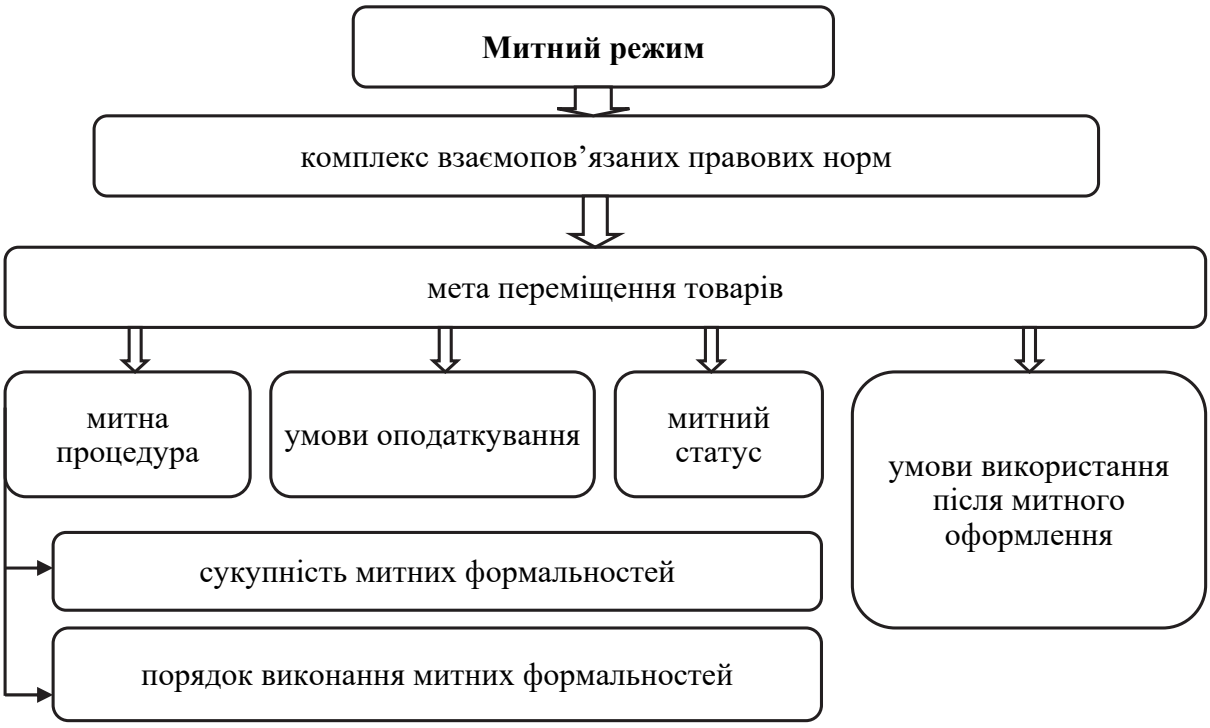


Рис. 5.4. Сутність митного режиму

Джерело: [86]

Кожний митний режим відповідає меті переміщення товарів та транспортних засобів через митний кордон

України. Запровадження таких видів митних режимів обумовлено, у першу чергу, необхідністю надання переміщенню товарів та транспортних засобів певного статусу з метою недопущення їх хаотичного переміщення через кордон та забезпечення можливості здійснення митного контролю. Застосування митних режимів надає можливість, залежно від мети, терміну ввезення чи вивезення товарів або інших обставин застосовувати до них різні заходи державного регулювання, що дозволяє враховувати потреби та інтереси суб'єктів ЗЕД для розвитку зовнішньоторговельного обміну.

Роль і значення митного режиму полягає в тому, що він встановлює порядок переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон залежно від призначення цих товарів і транспортних засобів; умови перебування товарів і транспортних засобів на (поза) митної території; межі, в яких товари і транспортні засоби можуть використовуватися; права й обов'язки осіб, що їх переміщують; вимоги до товарів і транспортних засобів, що поміщуються під певний митний режим.

Митні режими регулюються нормативно-правовими актами як міжнародного, так і національного права; міжнародними договорами, конвенціями, які були ратифіковані Верховною Радою України і стали частиною національного законодавства України. До системи цих правових норм належать: Митна конвенція про міжнародні перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП; Міжнародна конвенція про спрощення та гармонізацію митних процедур (Кіотська конвенція), Митний кодекс України; закони України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про Митний тариф України» тощо.

В Україні запроваджено 14 митних режимів. Вибір того чи іншого митного режиму є прерогативою особи, що переміщує товари, і впливає як на можливість або неможливість переміщення окремих категорій товарів через митний кордон, так і на порядок їх митного оформлення та митного контролю, на розмір і порядок сплати митних платежів, а

також визначає коло дій суб'єктів ЗЕД. Декларант самостійно обирає митний режим, у який він бажає помістити товари, відповідно до мети їх переміщення через митний кордон України і на підставі документів, що подаються митному органу для здійснення митного контролю та митного оформлення. Вибір конкретного режиму не виключає можливості зміни його на інший, оскільки можуть змінитися цілі використання товару. Зміна митного режиму здійснюється декларантом за умови дотримання заходів тарифного та нетарифного регулювання ЗЕДта подання митному органу для здійснення митного контролю і митного оформлення відповідних документів, що підтверджують заявлений режим. Зміна одного митного режиму можлива тільки у період дії режиму. Як правило, зміна митного режиму обумовлена зміною наміру власника вантажу відносно товару, переміщуваного через митний кордон України, або закінченням строку дії визначеного митного режиму [32].

Визначення митного режиму здійснюється за такими ознаками:

– характер зовнішньоекономічної угоди, за якою переміщуються товари;

– напрям переміщення товарів через митний кордон;

– платоспроможність контрагентів угоди;

– вимоги державного регулювання щодо переміщення товарів тощо.

Митний режим має свою внутрішню структуру, яка дозволяє розкрити його зміст, – це умови, вимоги та обмеження. Під умовами митного режиму розуміються обставини, що обумовлюють можливість розташування у ньому товарів; під обмеженнями – прямі або непрямі заборони на здійснення з товарами певних дії; під вимогами – дії, зі здійсненням яких пов'язана можливість завершення митного режиму.

Умови. Однією з умов поміщення товарів та транспортних засобів у певному митному режимі є їхній статус. За митним статусом товари поділяються на українські та іноземні (рис. 5.6).

Рис. 5.6. Критерії визначення митного статусу товарів

Джерело: Складено на підставі [86]

Так, у режимі митного складу можуть зберігатися як іноземні, так і українські товари. Товари та транспортні засоби, які тимчасово були вивезені за межі митної території України, не втрачають свого статусу в разі дострокового повернення, а залишаються українськими та знаходяться під митним контролем. Режим реекспорту застосовується, наприклад, до товарів, які за статусом є іноземними і були поміщені у митний режим тимчасового ввезення та вивозяться за межі митної території України.

Залежно від статусу товарів визначаються строки зберігання. Наприклад, імпортні товари зберігаються у митному режимі митного складу до закінчення строку їх придатності або строків зберігання. Зберігання товарів, призначених для експорту, не може перевищувати одного року з дати поміщення у цей режим і под.

Законодавством можуть встановлюватися заборони на переміщення окремих видів товарів через митний кордон України залежно від їх найменування, класифікації згідно з УКТ ЗЕД, країни походження та інших характеристик. Не дозволяється поміщення у митних режимах тимчасового

ввезення та тимчасового вивезення матеріалів та зразків що витрачаються; харчових продуктів та напоїв (за винятком їх тимчасового ввезення або вивезення з метою реклами чи демонстрації в одиничних примірниках). Умовою поміщення товарів у митному режимі імпорту є сплата митних платежів та дотримання заходів економічної політики або інших обмежень. Для розміщення товарів у будь-якому митному режимі переробки необхідно отримати дозвіл на переробку, який видається митним органом організації-переробнику.

Поміщення товарів у митні режими – транзит, тимчасове ввезення, тимчасове вивезення, реекспорт, знищення або руйнування, відмова на користь держави здійснюється тільки з дозволу митних органів. Наприклад, митний орган не надає дозволу на поміщення товарів у митному режимі знищення або руйнування, якщо знищення товарів може завдати істотної шкоди навколишньому природному середовищу або тягне за собою витрати для держави. А дозвіл на тимчасове ввезення або вивезення товарів надається за наявності можливості забезпечення надійної ідентифікації товарів.

До *засобів забезпечення ідентифікації* належить накладення: одноразових номерних запірно-пломбових пристроїв, печаток, голографічних міток, нанесення цифрового, літерного чи іншого маркування, ідентифікаційних знаків, проставляння штампів, взяття проб і зразків, складання опису товарів, транспортних засобів комерційного призначення, креслень, масштабних зображень, виготовлення фотографій, ілюстрацій, використання товаросупровідної документації тощо. При цьому накладення деяких одноразових засобів ідентифікації може здійснюватися без проведення митного огляду товарів, про що робиться відповідна відмітка в товаросупровідних документах. Крім того, для забезпечення ідентифікації товарів, що поміщуються у митний режим, можуть використовуватися: маркування (у тому числі у вигляді електронних пристроїв), серійні номери, проставлені на товарах або їх частинах виробником, інші комерційні способи ідентифікації; експортні (імпортні)

сертифікати; копії документів, на підставі яких було здійснено випуск товарів у попередній митний режим і які дають можливість однозначно ідентифікувати товари; інші подібні документи. Не застосовуються засоби забезпечення ідентифікації до тари, піддонів та інших подібних товарів, що не мають індивідуальних ідентифікаційних ознак [87].

Поміщення товарів у митний режим може бути зумовлено настанням для держави сприятливих або небажаних наслідків. Так, КМУ має право визначати при поміщенні товару у режим переробки на митній території мінімальне співвідношення вартості іноземних та українських товарів; товари, до яких застосовуються фінансові гарантії; обов'язковий реекспорт продуктів переробки за межі митної території України; перелік товарів, які не можуть бути залишені для вільного обігу на митній території України; товари, поміщення яких у цей режим забороняється.

Обмеження митних режимів визначено у вигляді прямих або непрямих заборон. Прикладом обмеження є положення митного режиму тимчасового ввезення товарів, відповідно до якого допускається тільки користування тимчасово ввезеними товарами, що виключає можливість їх відчуження або передачі у користування іншій особі. З товарами, які поміщені у митний режим митного складу, можуть здійснюватися лише операції зі забезпечення їх збереження та з підготовки до продажу або транспортування. При цьому, усі операції, які здійснюються з товарами, не можуть змінювати їхніх характеристик, пов'язаних зі зміною класифікаційного коду цих товарів згідно з УКТ ЗЕД. Митний режим безмитної торгівлі реалізується під митним контролем на митній території України зі звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання ЗЕД.

Вимоги митних режимів можна визначити і як дії, зі здійсненням яких пов'язана можливість реалізації митного режиму або його завершення. Як приклад можна навести вимоги до митного режиму експорту щодо фактичного виве-

зення товарів за межі митної території України. Слід відмітити, що вимоги щодо вивезення товарів за межі митної території України застосовується до багатьох митних режимів. Іноземні товари можуть знаходитись на митній території України обмежений термін, після чого вони мають бути вивезені за межі митної території України або поміщені у митний режим імпорту. Ця вимога також стосується митних режимів митного складу (якщо товари призначені для вивезення у режимі експорту), безмитної торгівлі, тимчасового вивезення, реекспорту.

У межах одного митного режиму можуть встановлюватися вимоги, умови, обмеження не тільки загального характеру, але й такі, що стосуються певних видів товарів. Умовою митного режиму імпорту є дотримання порядку маркування певних підакцизних товарів. Товари, які поміщені у режим митного складу та призначені для експорту, мають бути вивезені не пізніше трьох місяців з моменту їх поміщення у цей режим.

Поміщуючи товари у певний митний режим, особа яка переміщує товари, повинна дотримуватися всіх встановлених законодавством обмежень та вимог.

Імпорт (випуск для вільного обігу) – митний режим, відповідно до якого іноземні товари після сплати всіх митних платежів та виконання необхідних митних формальностей випускаються для вільного обігу на митній території України. *Випуск товарів* – це надання митним органом права на користування або розпорядження товарами, щодо яких здійснюється митне оформлення відповідно до заявленої мети. *Вільний обіг* – це обіг товарів, який здійснюється без обмежень з боку митних органів України. Отже, *випуск для вільного обігу* означає, що іноземні товари знаходяться та використовуються на митній території України без обмежень щодо їх користування та розпорядження. Основною вимогою є те, що іноземні товари, ввезені на територію України, не можуть бути зворотно вивезеними (рис. 5.7).

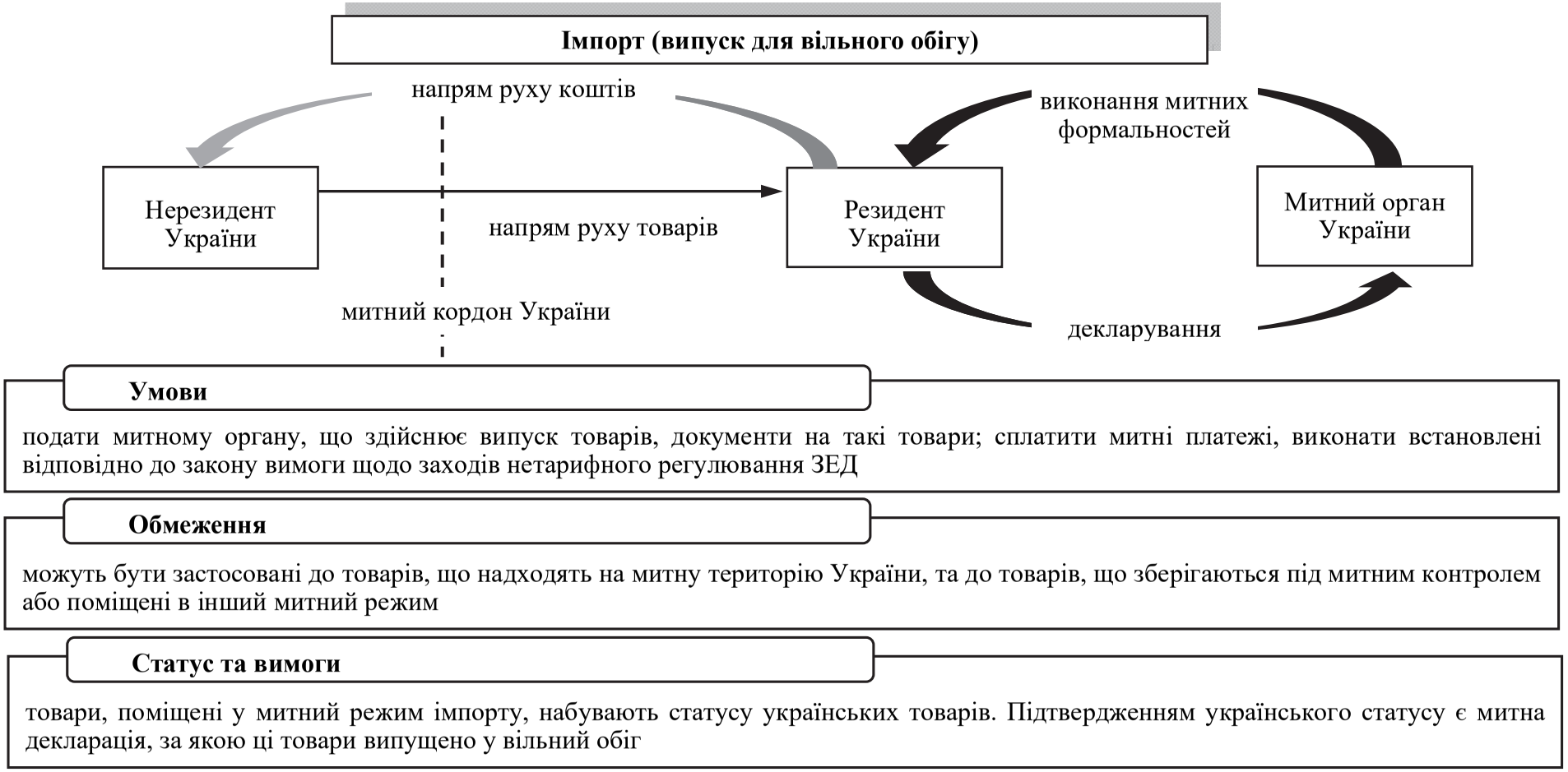


Рис. 5.7. Митний режим імпорту

Джерело: [44, с. 310].

Митний режим імпорту застосовується до таких категорій товарів:

- що надходять на митну територію України;
- що зберігаються під митним контролем або поміщені в інший митний режим;
- до продуктів переробки товарів, поміщених у митний режим переробки на митній території.

Випуск товарів для вільного обігу здійснюється за умов подання митному органу документів на такі товари, сплати необхідних митних платежів, а також дотримання обмежень, встановлених законодавством щодо регулювання ЗЕД (табл. 5.2).

Таблиця 5.2

Оподаткування товарів у митному режимі імпорту

Мито	Акцизний податок	ПДВ
Нараховується та сплачується відповідно до ст. 272,277,286 МКУ при дотриманні умов та обмежень, встановлених главою 13 МКУ. Ставки ввізного мита застосовуються відповідно до ст. 280 МКУ	Нараховується та сплачується відповідно до ст. 213 ПКУ. Ставки акцизного податку застосовуються відповідно до ст. 215 ПКУ	Нараховується та сплачується відповідно до п.п. в) п. 185.1 ст. 185 ПКУ з урахуванням положень ст. 191 ПКУ. Ставки ПДВ застосовуються відповідно до ст. 193 ПКУ

Джерело: [88]

У разі встановлення заборон чи обмежень щодо ввезення відповідних товарів, які випущені у вільний обіг на митній території України за попередніми, тимчасовими або періодичними МД, підлягають поміщенню у митний режим імпорту відповідно до умов, які діяли на момент їх випуску у вільний обіг.

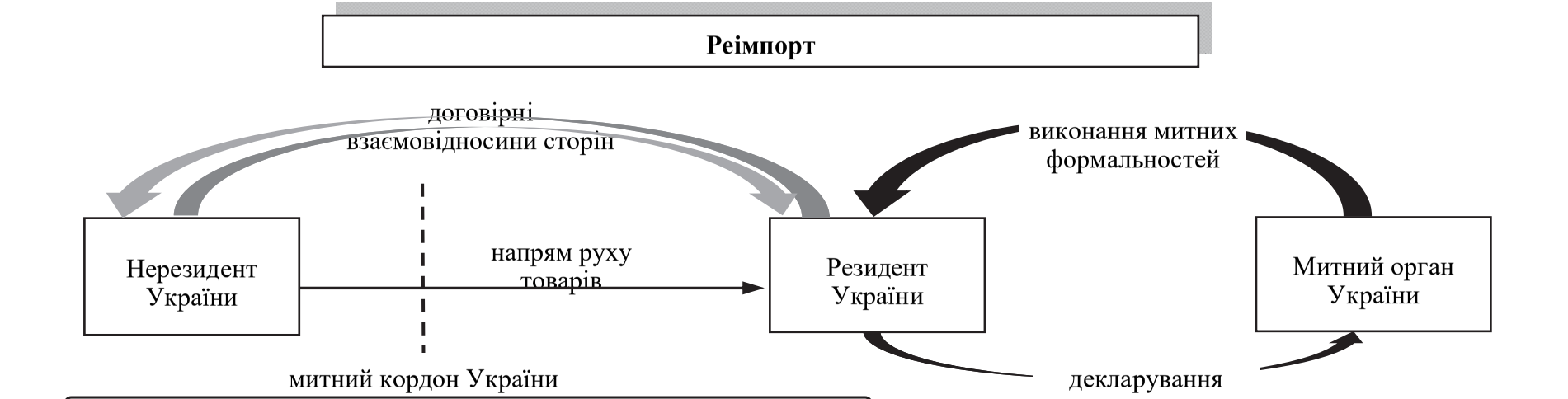
Реімпорт – митний режим, відповідно до якого товари, що вивезені за межі митної території України, випускаються у вільний обіг на митній території України зі звільненням від сплати митних платежів та без застосування заходів нетарифного регулювання ЗЕД (табл. 5.3). Митний режим реімпорту може бути застосований до товарів, що надходять на митну територію України, та до товарів, що зберігаються під митним контролем або поміщені в інший митний режим (рис. 5.8).

Таблиця 5.3

Оподаткування товарів у митному режимі реімпорту

<table>
<tr><th>Мито</th><th>Акцизний податок</th><th>ПДВ</th></tr>
<tr><td>Ввізне мито відповідно до п. 1 частини 1 ст. 283 та частини 2 ст. 286 МКУ не сплачується при дотриманні вимог та обмежень, встановлених главою 14 МКУ</td><td rowspan="2">Відповідно до п.п. 213.3.3 п. 213.3 ст. 213 ПКУ не сплачується, якщо при цьому згідно із законом не справляється ПДВ
В інших випадках реімпорт підакцизних товарів (продукції) з-за меж митної території України здійснюється зі сплатою акцизного податку на загальних підставах</td><td rowspan="2">Відповідно до п.п. 206.3 ст. 206 ПКУ не сплачується, крім операцій із ввезення відповідно до п. 3 частини другої ст. 78 МКУ, що оподатковуються ПДВ на загальних підставах</td></tr>
<tr><td>Довідково: відповідно до ст. 81 та частини 3 ст. 286 МКУ суми вивізного мита, сплачені при експорті товарів, після поміщення у митний режим реімпорту товарів згідно з п. 3 частини 2 ст. 78 МКУ повертаються особам, які їх сплачували, або їх правонаступникам</td></tr>
</table>

Джерело: [88]



Умови

товари повинні бути ввезені на митну територію України не пізніше, ніж у встановлений законодавством строк після їх вивезення за межі митної території України; необхідно подати митному органу, що здійснює випуск товарів у митному режимі реімпорту, документи на такі товари; документи та відомості, необхідні для ідентифікації товарів, що реімпортуються

Обмеження

можуть бути поміщені товари, які були вивезені за межі митної території України у митному режимі тимчасового вивезення або переробки за межами митної території та ввозяться на цю територію до завершення строку дії цих митних режимів у тому самому стані, в якому вони були вивезені; товари, які були поміщені у митний режим експорту і повертаються особі, яка їх експортувала, у зв'язку з невиконанням умов зовнішньоекономічного договору у строк, що не перевищує 6 місяців з дати вивезення їх за межі цієї території у митному режимі експорту

Статус та вимоги

українські товари, поміщені у митний режим реімпорту, зберігають статус українських товарів; іноземні товари, що реімпортуються після поміщення у митний режим реімпорту набувають статусу українських товарів

Рис. 5.8. Митний режим реімпорту

Джерело: [44, с. 312]

У митний режим реімпорту можуть бути поміщені товари, якщо вони були:

1) вивезені у митних режимах тимчасового вивезення або переробки за межами митної території та ввозяться до завершення строку дії цих режимів;

2) поміщені у митний режим експорту і повертаються суб'єкту, який їх експортував, через невиконання чи неналежне виконання умов зовнішньоекономічного договору, у строк, що не перевищує 6 місяців з дати вивезення.

Умовою для поміщення товарів у митний режим реімпорту є перебування товарів у тому самому стані, в якому вони були вивезені, крім природних змін їхніх якісних або кількісних характеристик за нормальних умов транспортування та зберігання. Застосування митного режиму реімпорту можливе за умови можливості ідентифікації митним органом товарів, заявлених у цей митний режим, як таких, що були раніше випущені за межі митної території України.

Для поміщення товарів у митний режим реімпорту особа, на яку покладається обов'язок щодо дотримання вимог митного режиму, повинна:

1) ввезти товари на митну територію України не пізніше 6-ти місяців після їх вивезення;

2) подати документи на такі товари;

3) надати документи та відомості, необхідні для ідентифікації товарів, що реімпортуються.

Реімпорт товарів, поміщених у митний режим експорту, може бути здійснений експортером цих товарів або його правонаступником. Декларування у режим реімпорту може здійснюватися у будь-якому митному органі.

Після поміщення товарів у митний режим реімпорту суми вивізного мита, сплачені при експорті цих товарів, повертаються.

Експорт (остаточне вивезення) – митний режим, відповідно до якого українські товари випускаються для вільного обігу за межами митної території України без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення. Цей режим може бути

застосований до товарів, що призначені для вивезення за межі митної території України, та до товарів, що вже вивезені за межі цієї території і перебувають під митним контролем, за винятком товарів, заборонених до поміщення у цей митний режим відповідно до законодавства. Митні органи не вимагають обов'язкового підтвердження прибуття товарів, що експортуються, у пункт призначення за межами митної території України (рис. 5.9).

Для поміщення товарів у митний режим експорту необхідно:

1) подати документи на такі товари;
2) сплатити митні платежі (табл. 5.4);
3) виконати вимоги щодо застосування заходів нетарифного регулювання ЗЕД;
4) у випадках, встановлених законодавством, подати митному органу дозвіл на здійснення зовнішньоекономічної операції з вивезення товарів до третьої країни (реекспорт).

У разі встановлення законодавством заборон чи обмежень щодо вивезення товари, які поміщені в митний режим експорту, товари випускаються відповідно до умов, що діяли на момент поміщення цих товарів у зазначений митний режим.

Таблиця 5.4

Оподаткування товарів у митному режимі експорту

Мито	Акцизний податок	ПДВ
Вивізне мито нараховується і сплачується відповідно до ст. 273, частини 7 ст. 280 та частини 4 ст. 286 МКУ. Ставки вивізного мита встановлюються окремими законами	Не сплачується відповідно до п.п. 213.2.1 п. 213.2 ст. 213 ПКУ	Не сплачується відповідно до п.п. а) п.п. 195.1.1 п. 195.1 ст. 195 ПКУ

Джерело: [88]

Умови

подати митному органу, що здійснює випуск товарів у митному режимі експорту, документи на такі товари; сплатити митні платежі; виконати вимоги щодо застосування передбачених законом заходів нетарифного регулювання ЗЕД

Обмеження

можуть бути застосовані до товарів, що призначені для вивезення за межі митної території України, та до товарів, що вже вивезені за межі цієї території та перебувають під митним контролем, за винятком товарів, заборонених до поміщення у цей митний режим відповідно до законодавства

Статус та вимоги

товари, поміщені у митний режим експорту, втрачають статус українських товарів з моменту їх фактичного вивезення за межі митної території України. Товари, що знаходяться за межами митної території України, втрачають статус українських товарів з моменту поміщення їх у митний режим експорту

Рис. 5.9. Митний режим експорту

Джерело: [44, с. 314]

Реекспорт– митний режим, відповідно до якого товари, що були раніше ввезені на митну територію України або на територію ВМЗ, вивозяться за межі митної території України без сплати вивізного мита та без застосування заходів нетарифного регулювання ЗЕД (рис. 5.10).

Режим реекспорту застосовується до товарів, які при ввезенні мали статус іноземних та:

1) після ввезення на митну територію України перебували під митним контролем та не були поміщені до митного режиму;

2) були поміщені у митні режими тимчасового ввезення, митного складу та вивозяться за межі митної території України у тому самому стані, в якому вони були ввезені, крім природних змін, або змін, що допускаються при використанні товарів у цих митних режимах;

3) були поміщені у митний режим переробки на митній території та вивозяться у тому самому стані, в якому вони були ввезені, крім природних змін, або у вигляді продуктів їх переробки;

4) визнані помилково ввезеними на митну територію України.

5) були поміщені у митний режим імпорту і повертаються нерезиденту – стороні зовнішньоекономічної угоди у зв'язку з невиконанням (неналежним виконанням) її умов або з інших обставин, що перешкоджають його виконанню, якщо ці товари:

– вивозяться протягом 6-ти місяців з дати поміщення їх у митний режим імпорту;

– перебувають у тому самому стані, в якому вони були ввезені, крім природних змін їх якісних та/або кількісних характеристик за нормальних умов транспортування, зберігання та використання, внаслідок яких були виявлені недоліки, що спричинили реекспорт товарів.

Умови

подати митному органу, що здійснює випуск товарів, документи на такі товари та документи та відомості, необхідні для ідентифікації товарів, що реекспортуються; у випадках, встановлених законодавством, подати митному органу дозвіл на проведення зовнішньоекономічної операції з реекспорту цих товарів

Обмеження

можуть бути поміщені товари, які при ввезенні на митну територію України мали статус іноземних та після ввезення на митну територію України перебували під митним контролем не були поміщені у будь-який митний режим; були поміщені у митні режими тимчасового ввезення, переробки на митній території або митного складу та вивозяться за межі митної території України у тому самому стані, в якому вони були ввезені на митну територію України; товари, які були поміщені у митний режим імпорту і повертаються нерезиденту у зв'язку з невиконанням умов зовнішньоекономічного договору

Статус та вимоги

іноземні товари, поміщені у режим реекспорту, зберігають статус іноземних товарів; товари, що набули статусу українських внаслідок імпорту та реекспортуються, втрачають статус українських з моменту їх фактичного вивезення за межі митної території України

Рис. 5.10. Митний режим реекспорту

Джерело: [44, с. 316]

У режим реекспорту також поміщуються товари, що перебували у митному режимі вільної митної зони, безмитної торгівлі та вивозяться за межі митної території України. Для поміщення товарів у митний режим реекспорту особа, на яку покладається дотримання вимог митного режиму, повинна:

1) подати документи на такі товари;

2) надати документи та відомості, необхідні для ідентифікації товарів, що реекспортуються;

3) у випадках, встановлених законодавством, надати дозвіл на проведення ЗЕО з реекспорту цих товарів.

Після поміщення товарів у митний режим реекспорту суми ввізного мита, сплачені при імпорті цих товарів, повертаються суб'єктам, які їх сплачували (табл. 5.5).

Таблиця 5.5

Оподаткування товарів у митному режимі реекспорту

Мито	Акцизний податок	ПДВ
Вивізне мито не сплачується відповідно до п. 2 частини 1ст. 283 та абзацу першого частини 5 ст. 286 МКУ, при дотриманні вимог та обмежень, встановлених главою 16 МКУ. *Довідково:* відповідно до ст. 89 та абзацу 2 частини 5 ст. 286 МКУ суми ввізного мита, сплачені при імпорті товарів, після поміщення товарів у митний режим реекспорту згідно із п. 5 частини 1 ст. 86 МКУ повертаються особам, які їх сплачували, або їх правонаступникам	Не сплачується відповідно до п.п. 213.2.1 п. 213.2 ст. 213 ПКУ	Не сплачується відповідно до п.п. б) п.п. 195.1.1 п. 195.1 ст. 195 ПКУ

Джерело: [88]

Транзит– митний режим, відповідно до якого товари та транспортні засоби комерційного призначення переміщуються під митним контролем між двома митними органами України або в межах зони діяльності одного органу

без будь-якого використання цих товарів, без сплати митних платежів та без застосування заходів нетарифного регулювання ЗЕД (табл. 5.6).

Таблиця 5.6

Оподаткування товарів у митному режимі транзиту

Мито	Акцизний податок	ПДВ
Відповідно до ст. 3 Закону України «Про транзит вантажів» свобода транзиту вантажів забезпечується шляхом звільнення від сплати будь-яких інших платежів, крім єдиного збору, що справляється у пунктах пропуску через державний кордон України.Єдиний збір нараховується та сплачується відповідно до Закону України «Про єдиний збір, який справляється у пунктах пропуску через державний кордон України», за ставками, визначеними в ст. 5 цього Закону, та в порядку, затвердженому постановою КМУ«Про затвердження Порядку справляння єдиного збору у пунктах пропуску через державний кордон» від 24.10.2002 № 1569		
Не підлягають оподаткуванню митом, якщо інше не передбачено законом, при дотриманні вимог та обмежень, встановлених главою 17 МКУ згідно з частиною 6 ст. 286 МКУ	Не підлягають оподаткуванню акцизним податком відповідно до п.п. 213.3.3 п. 213.3 ст. 213 ПКУ	Не підлягають оподаткуванню ПДВ відповідно до п. 206.6 ст. 206 ПКУ

Джерело: [88]

Для поміщення товарів і транспортних засобів комерційного призначення у митний режим транзиту необхідно (рис. 5.11):

1) надати МД, товарно-транспортний документ на перевезення та рахунок-фактуру (інвойс) або інший документ, який визначає вартість товару;

2) дозвільний документ на транзит через митну територію України (у випадках, визначених законодавством);

3) забезпечити виконання зобов'язання зі сплати митних платежів.

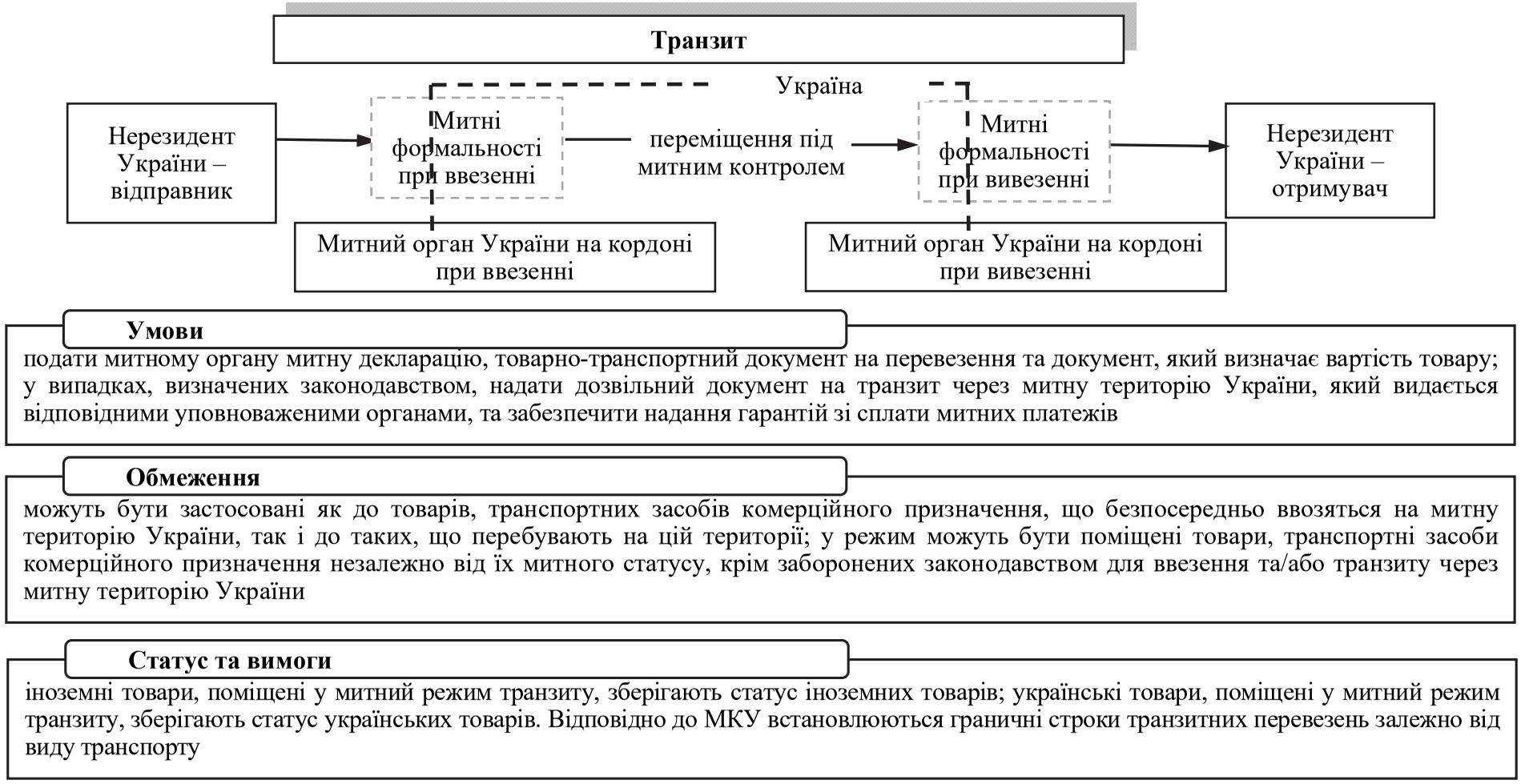


Рис. 5.11. Митний режим транзиту

Джерело: [44, с. 335]

Товари та транспортні засоби повинні перебувати у незмінному стані, не використовуватися з жодною іншою метою, крім транзиту, бути доставленими до митного органу призначення до закінчення терміну транзиту, мати неушкоджені засоби забезпечення ідентифікації.

Митний режим транзиту може бути застосований як до товарів і транспортних засобів комерційного призначення, що безпосередньо ввозяться на митну територію України, так і до таких, що перебувають на митній території України. У митний режим транзиту поміщуються будь-які товари (крім заборонених законодавством) та транспортні засоби комерційного призначення незалежно від їх митного статусу.

Строки транзитних перевезень установлюються залежно від використання виду транспорту (рис. 5.12).

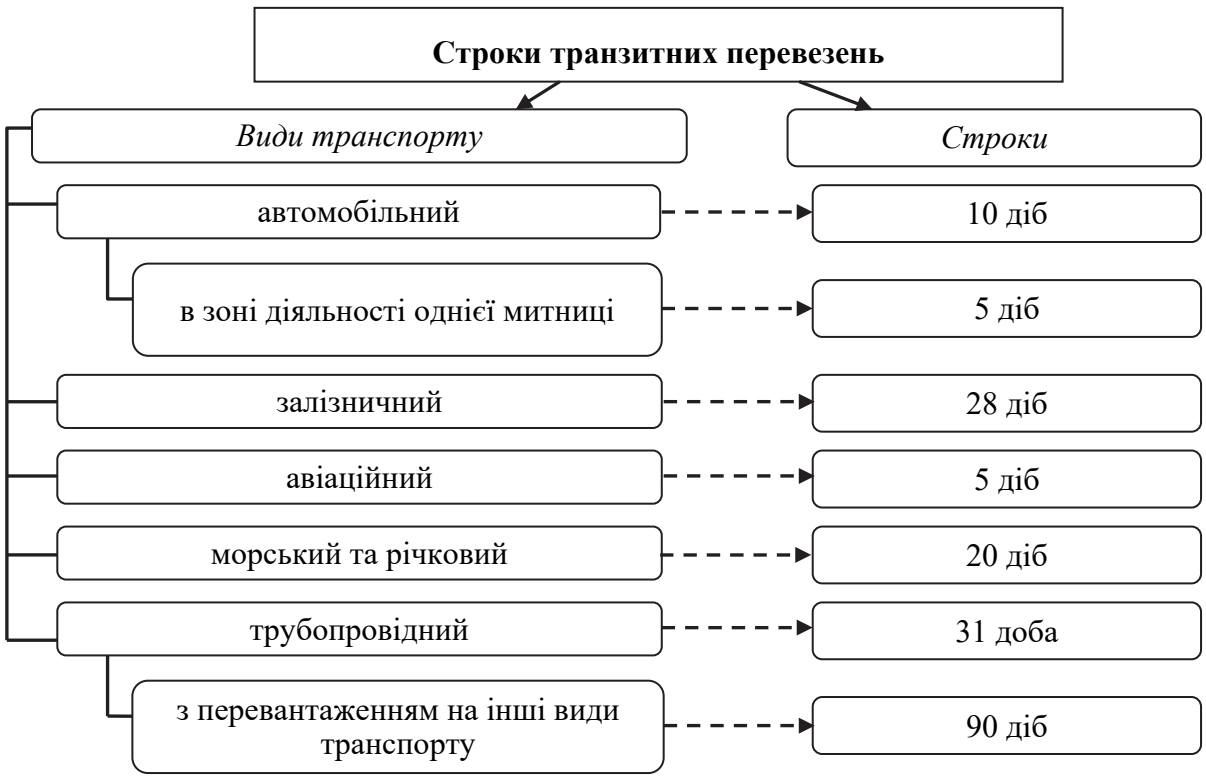


Рис. 5.12. Строки транзитних перевезень залежно від виду транспорту

Джерело: [44, с. 338]

До наведених строків не включається час дії аварії або обставин непереборної сили, а також час зберігання товарів під митним контролем (за умови інформування митного органу, який контролює їх переміщення).

Завершення транзиту здійснюється шляхом вивезення товарів чи транспортних засобів комерційного призначення за межі митної території України під контролем митного органу. При вивезенні товарів окремими партіями режим транзиту вважається завершеним після фактичного вивезення останньої з таких партій. При ввезенні товарів на митну територію України з метою подальшого їх поміщення в інший митний режим, транзит завершується фактичним доставленням товарів до митного органу призначення.

Транзит вантажів може здійснюватися двома способами:

– у прямому сполученні – одним видом транспорту без перевантаження на інший за єдиним транспортним документом протягом усього шляху слідування.

– у змішаному (комбінованому) сполученні – з перевантаженням з одного виду транспорту на інший, переробкою, сортуванням, пакуванням, обмірюванням, накопиченням, формуванням або подрібненням партій транзитного вантажу, тимчасовим зберіганням тощо. Такі операції здійснюються в зонах митного контролю виключно за вибором вантажовласника (уповноваженої ним особи) [89].

Тимчасове ввезення – митний режим, відповідно до якого іноземні товари та транспортні засоби комерційного призначення ввозяться для конкретних цілей на митну територію України з умовним повним або частковим звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання ЗЕД і підлягають реекспорту до завершення встановленого терміну без будь-яких змін, за винятком звичайного зносу в результаті їх використання (табл. 5.7).

Для випуску товарів, транспортних засобів комерційного призначення у митному режимі тимчасового ввезення митний орган повинен пересвідчитися у можливості ідентифікації

цих товарів і транспортних засобів при їх реекспорті. У митний режим тимчасового ввезення з умовним повним звільненням від оподаткування поміщуються виключно такі товари та транспортні засоби комерційного призначення:

- транспортні засоби комерційного призначення, що використовуються для переміщення товарів та пасажирів через митний кордон України (спеціальне обладнання, призначене для навантаження, вивантаження, захисту і зберігання вантажу, яке переміщується разом з цим транспортним засобом, а також запасні частини та обладнання, призначені для використання у процесі ремонту чи технічного обслуговування цих транспортних засобів);
- товари, зазначені в Додатках B.1-B.9, C, D до Конвенції про тимчасове ввезення;
- повітряні судна, які ввозяться на митну територію України українськими авіакомпаніями за договорами оперативного лізингу.

Усі інші товари (за винятком підакцизних), не зазначені вище, або такі, що не відповідають вимогам Додатків B.1-B.9, C, D до Конвенції про тимчасове ввезення, розміщуються у режим тимчасового ввезення з умовним частковим звільненням від оподаткування.

Тимчасове ввезення транспортних засобів комерційного призначення на митну територію України допускається за умови, що вони не використовуватимуться для внутрішніх перевезень на митній території України (рис. 5.13).

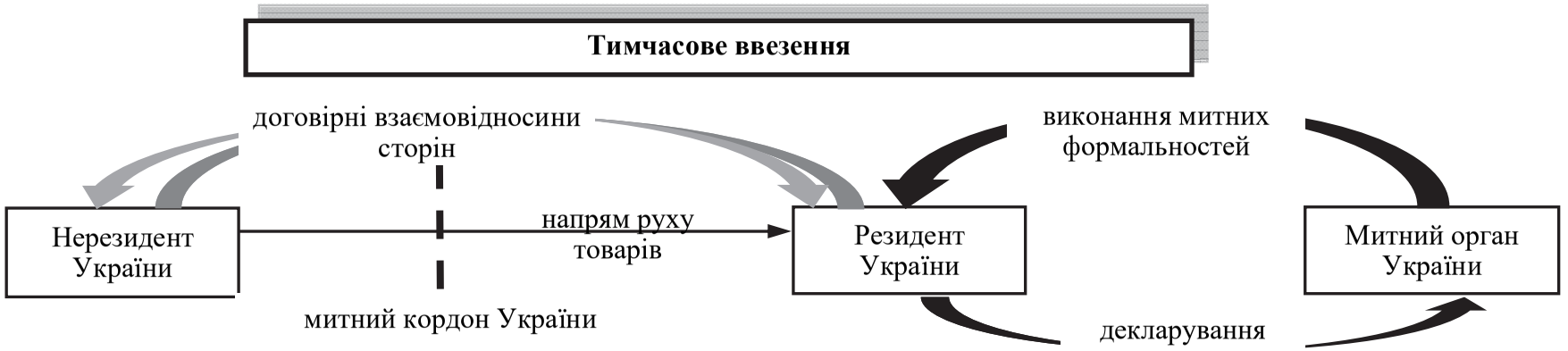
У разі порушення умов тимчасового ввезення особа, відповідальна за дотримання режиму, зобов'язана сплатити суму податкового зобов'язання та пеню. У разі тимчасового ввезення товарів з умовним частковим звільненням від оподаткування за кожний повний або неповний календарний місяць заявленого строку перебування на митній території України сплачується 3% суми митних платежів, якапідлягала б сплаті у разі випуску цих товарів у вільний обіг.

Таблиця 5.7

Оподаткування товарів у митному режимі тимчасового ввезення

<table>
<tr><th>Мито</th><th>Акцизний податок</th><th>ПДВ</th></tr>
<tr><td>Відповідно до частини 1 ст. 105 та п. 1) частини першої ст. 284 МКУ за умови дотримання вимог та обмежень, встановлених розділом V МКУ, застосовується умовне повне звільнення при тимчасовому ввезенні товарів, зазначених у ст. 189 МКУ, та в Додатках B.1 – B.9, C, D до Конвенції про тимчасове ввезення, на умовах, визначених цими Додатками, а також повітряні судна, які ввозяться на митну територію України українськими авіакомпаніями за договорами оперативного лізингу</td><td>Відповідно до п.п. 213.3.3 п. 213.3 ст. 213 ПКУ та частини першої ст. 105 МКУ умовне повне звільнення застосовується при тимчасовому ввезенні товарів, зазначених у ст. 189 МКУ, та в Додатках B.1 – B.9, C, D до Конвенції про тимчасове ввезення, на умовах, визначених цими Додатками</td><td>Згідно з п.п. 206.7.1 п. 206.7 ст. 206 ПКУ умовне повне звільнення від оподаткування ПДВ застосовується до товарів та в порядку, визнаних ст. 105 МКУ</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Відповідно до ст. 285 та ч. 1 ст. 106 МКУ умовне часткове звільнення відповідно до положень Додатка E до Конвенції про тимчасове ввезення застосовується при тимчасовому ввезенні товарів (за винятком підакцизних), не зазначени у ст. 105, 189 МКУ, а також у Додатках B.1 – B.9, C, D до Конвенції про тимчасове ввезення або таких, що не відповідають вимогам зазначених Додатків</td><td rowspan="2">Відповідно до п.п. 213.3.3 п. 213.3 ст. 213 ПКУ та частини першої ст. 106 МКУ тимчасове ввезення підакцизних товарів, не зазначених у ст. 105, 189 МКУ, а також у Додатках B.1 – B.9, C, D до Конвенції про тимчасове ввезення, або таких, що не відповідають вимогам зазначених Додатків, здійснюється зі сплатою акцизного податку</td><td>Згідно з п.п. 206.7.2 п. 206.7 ст. 206 ПКУ умовне часткове звільнення від оподаткування ПДВ астосовується до товарів та в порядку, визнаних ст. 106 МКУ</td></tr>
<tr><td>Відповідно до частини першоїст. 106 МКУ тимчасове ввезення підакцизних товарів, не зазначених у ст. 105, 189 МКУ, а також у Додатках B.1 – B.9, C, D до Конвенції про тимчасове ввезення, або таких, що не відповідають вимогам зазначених Додатків, здійснюється зі сплатою ПДВ</td></tr>
</table>

Джерело: [88]



Умови

подати митному органу, що здійснює випуск товарів, документи на такі товари, що підтверджують мету їх тимчасового ввезення; має бути можливість ідентифікації цих товарів при їх реекспорті; сплатити митні платежі відповідно до ст. 106 МКУ або забезпечити гарантування їх сплати

Обмеження

можуть бути застосовані до товарів, зазначених у ст. 189 МКУ та в Додатках В.1-В.9, С, D до Конвенції про тимчасове ввезення (м. Стамбул, 1990 рік), на умовах, визначених цими Додатками, а також повітряні судна, які ввозяться на митну територію України українськими авіакомпаніями за договорами оперативного лізингу

Статус та вимоги

іноземні товари, поміщені у митний режим тимчасового ввезення, зберігають статус іноземних. Митний режим завершується шляхом реекспорту товарів, а строк поміщення товарів у цей режим не має перевищувати 3-х років

Рис. 5.13. Митний режим тимчасового ввезення

Джерело: [44, с. 328]

Загальна сума митних платежів, яка підлягає сплаті за час перебування товарів у режимі тимчасового ввезення з умовним частковим звільненням від оподаткування, не може перевищувати суми, яка підлягала б сплаті у разі випуску цих товарів у вільний обіг, розрахованої на дату поміщення їх у цей митний режим. Сума митних платежів, сплачена на підставі умовного часткового звільнення від оподаткування, поверненню не підлягає. Перелік товарів, які не можуть бути поміщені у митний режим тимчасового ввезення з умовним частковим звільненням від оподаткування митними платежами, встановлюється КМУ. Зміст такого переліку повідомляється Депозитарію Конвенції про тимчасове ввезення. Транспортні засоби комерційного призначення можуть піддаватися операціям з технічного обслуговування та ремонту, необхідність в яких виникла протягом строку перебування в митному режимі тимчасового ввезення.

Термін тимчасового ввезення товарів установлюється митним органом у кожному конкретному випадку, але *не має перевищувати трьох років* з дати поміщення товарів до зазначеного митного режиму. Термін встановлюється митним органом з урахуванням того, що ці транспортні засоби мають бути реекспортовані відразу ж після закінчення транспортних операцій, для яких вони були ввезені. Попередньо встановлений строк тимчасового ввезення може бути продовжений. Його продовження залежить від мети ввезення товарів. Для продовження цього строку власник товарів має подати письмову заяву до відповідного митного органу. Якщо у продовженні строку відмовлено, митний орган зобов'язаний невідкладно письмово або в електронній формі повідомити особі, яка звернулася із заявою, про причини та підстави такої відмови.

Забезпечення дотримання вимог митного режиму тимчасового ввезення здійснюється шляхом застосування міжнародного митного документа (книжки А.Т.А. або книжки CPD), що містить чинну міжнародну гарантію сплати митних платежів, встановлених законом на імпорт товарів, а також

надання фінансової гарантії. Після завершення режиму тимчасового ввезення фінансова гарантія повертається.

Гарантія дотримання вимог митного режиму тимчасового ввезення не вимагається до:

1) устаткування для підготовки радіо- чи телепередач і репортажів, а також транспортних засобів, спеціально пристосованих для використання для цілей радіо- чи телепередач;

2) контейнерів, піддонів та упаковок;

3) наукового і педагогічного устаткування та матеріалів для забезпечення добробуту мореплавців, що використовуються на борту суден;

4) особистих речей;

5) товарів, ввезених для спортивних цілей;

6) товарів, що ввозяться в рамках прикордонного обігу;

7) медичного, хірургічного і лабораторного устаткування, товарів першої необхідності, відправлених як допомога потерпілим від стихійного лиха чи подібних катастроф;

8) транспортних засобів комерційного призначення;

9) тяглових тварин та тварин, ввезених для перегону та випасання на землях, розташованих у прикордонній смузі;

10) товарів, які тимчасово ввозяться на митну територію України з умовним частковим звільненням від оподаткування митними платежами;

11) повітряних суден, які ввозяться на митну територію України українськими авіакомпаніями за договорами оперативного лізингу.

Для поміщення товарів у митний режим тимчасового ввезення особа, відповідальна за дотримання митного режиму, повинна:

1) подати документи на такі товари, транспортні засоби, що підтверджують мету їх тимчасового ввезення;

2) у випадках, передбачених законодавством, надати зобов'язання про реекспорт товарів, транспортних засобів комерційного призначення, які тимчасово ввозяться, у строки, встановлені митним органом;

3) подати дозвіл відповідного компетентного органу на тимчасове ввезення товарів, якщо отримання такого дозволу передбачено законодавством;

4) сплатити митні платежі або забезпечити виконання зобов'язання зі сплати митних платежів.

Митний режим тимчасового ввезення завершується шляхом реекспорту товарів, транспортних засобів комерційного призначення або шляхом поміщення їх в інший митний режим. Якщо заборони або обмеження щодо імпорту, що діяли на момент тимчасового ввезення товарів, скасовано протягом їх перебування у режимі тимчасового ввезення, дозволяється завершення режиму тимчасового ввезення через випуск товарів для вільного обігу на митній території України.

Тимчасове вивезення – митний режим, відповідно до якого українські товари або транспортні засоби комерційного призначення вивозяться за межі митної території України з умовним повним звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання ЗЕД і підлягають реімпорту до завершення встановленого строку без будь-яких змін, за винятком звичайного зносу в результаті їх використання. Митний режим тимчасового вивезення може бути застосований до товарів, транспортних засобів комерційного призначення, що безпосередньо вивозяться за межі митної території України. Для випуску товарів та транспортних засобів митний орган повинен пересвідчитися у можливості їх ідентифікації при реімпорті. Транспортні засоби комерційного призначення, поміщені у режим тимчасового вивезення, можуть піддаватися операціям технічного обслуговування та ремонту.

Строк тимчасового вивезення встановлюється митним органом у кожному конкретному випадку, але *не має перевищувати трьох років* з дати поміщення товарів та транспортних засобів комерційного призначення до зазначеного митного режиму. З урахуванням мети тимчасового вивезення та інших обставин зазначений строк може бути продовжений. При поміщенні товарів та транспортних засобів комерційного

призначення у режим тимчасового вивезення та їх реімпорті до закінчення строку до них застосовується умовне повне звільнення від оподаткування митними платежами (табл. 5.8).

Таблиця 5.8

Оподаткування товарів у митному режимі тимчасового вивезення

Мито	Акцизний податок	ПДВ
Вивізне мито відповідно до частини восьмої ст. 286 МКУ не сплачується при дотриманні вимог та обмежень, встановлених главою 19 МКУ	Не сплачується відповідно до п.п.213.2.1 п. 213.2 ст. 213 ПКУ	Згідно з п. 206.8 ст. 206 ПКУ не сплачується за умови дотримання вимог та обмежень, встановлених главою 19 МКУ

Джерело: [88]

Для поміщення товарів, транспортних засобів комерційного призначення у митний режим тимчасового вивезення особа, відповідальна за дотримання митного режиму, повинна (рис. 5.14):

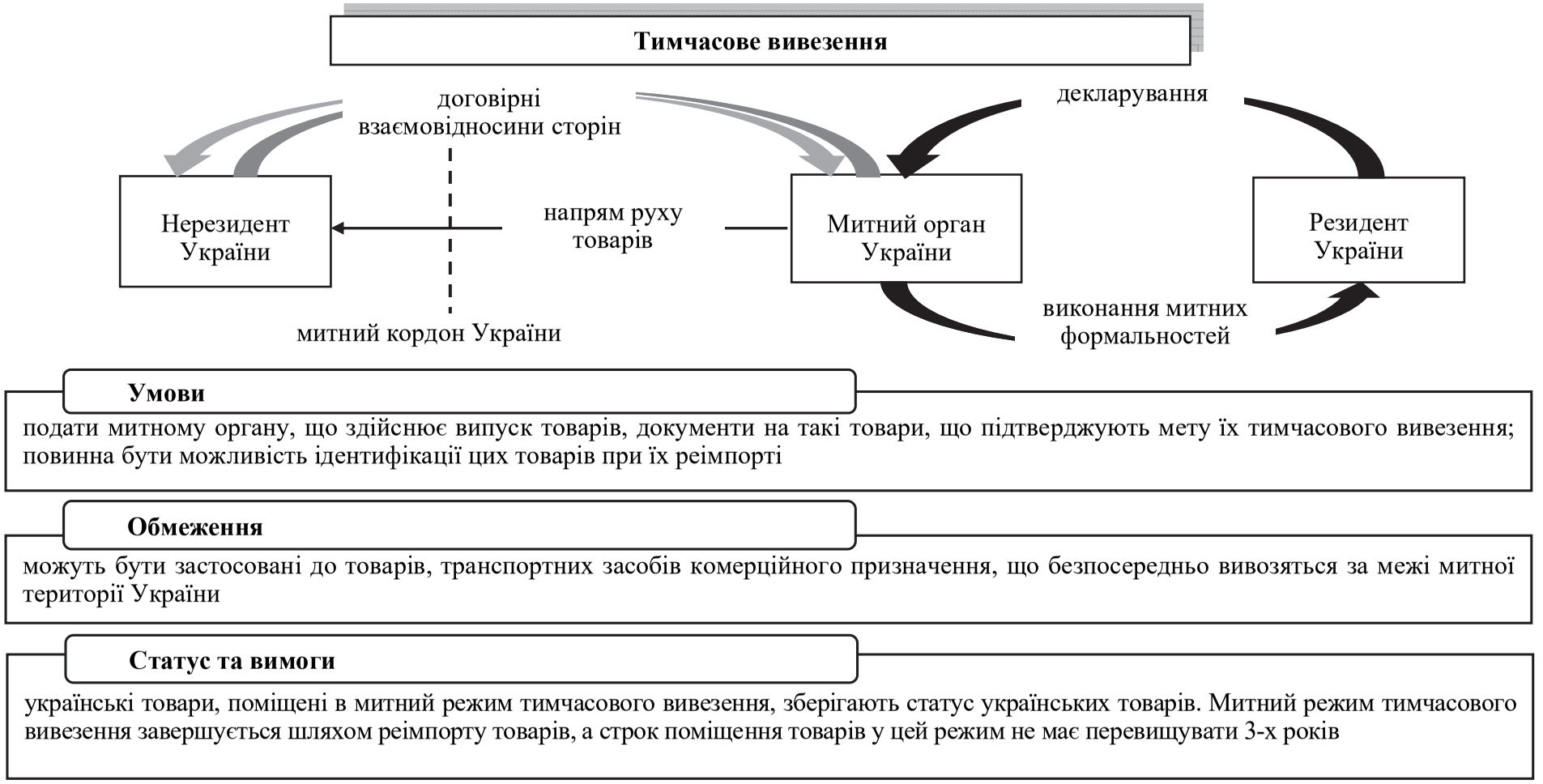


Рис. 5.14. Митний режим тимчасового вивезення

Джерело: [44, с. 333]

1) подати митному органу, що здійснює випуск товарів, транспортних засобів комерційного призначення у режимі тимчасового вивезення, документи на такі товари, транспортні засоби, що підтверджують мету їх тимчасового вивезення;

2) у випадках, передбачених законодавством, надати митному органу зобов'язання про реімпорт товарів, транспортних засобів комерційного призначення, які тимчасово вивозяться, у строки, встановлені митним органом;

3) подати митному органу дозвіл відповідного компетентного органу на тимчасове вивезення товарів, якщо отримання такого дозволу передбачено законодавством.

Якщо заборони або обмеження щодо експорту, що діяли на момент тимчасового вивезення товарів, скасовано протягом їх перебування у митному режимі тимчасового вивезення, дозволяється завершення режиму шляхом випуску товарів у митному режимі експорту.

Режим тимчасового вивезення завершується шляхом реімпорту товарів та транспортних засобів комерційного призначення або поміщення їх в інший митний режим.

Митний склад– митний режим, відповідно до якого іноземні або українські товари зберігаються під митним контролем з умовним повним звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання ЗЕД (табл. 5.9).

Таблиця 5.9

Оподаткування товарів у режимі митного складу

Мито	Акцизний податок	ПДВ
Ввізне мито не сплачується згідно з п. 1 частини 1 ст. 284 МКУ та частини 9ст. 286 МКУ застосовується умовне повне звільнення від оподаткування ввізним митом при дотриманні вимог та обмежень, встановлених главою 20 МКУ	Не сплачується відповідно до п.п.213.3.3п. 213.3 ст. 213 ПКУ	Згідно з п. 206.9 ст. 206 ПКУ не сплачується за умови дотримання вимог та обмежень, встановлених главою 20 МКУ
Вивізне мито не сплачується відповідно до ст. 121 МКУ.		

Джерело: [88]

У режим митного складу можуть поміщуватися будь-які товари як іноземного, так і вітчизняного походження, за винятком таких товарів:

– заборонених до ввезення, вивезення та транзиту;
– термін придатності або використання яких закінчився;
– гуманітарної допомоги;
– живих тварин;
– електроенергії.

Товари, що поміщуються у митний режим митного складу декларуються утримувачем митного складу. Для їх декларування подаються такі документи: МД, товарно-транспортний документ на перевезення та рахунок (інвойс) або інший документ, який визначає вартість товару.

Для розміщення товарів, поміщених у митний режим митного складу, використовуються спеціальні виділені й обладнані приміщення – митні склади.

Митний склад поділяється на типи за ступенем відкритості та за складом засновників (рис. 5.15).

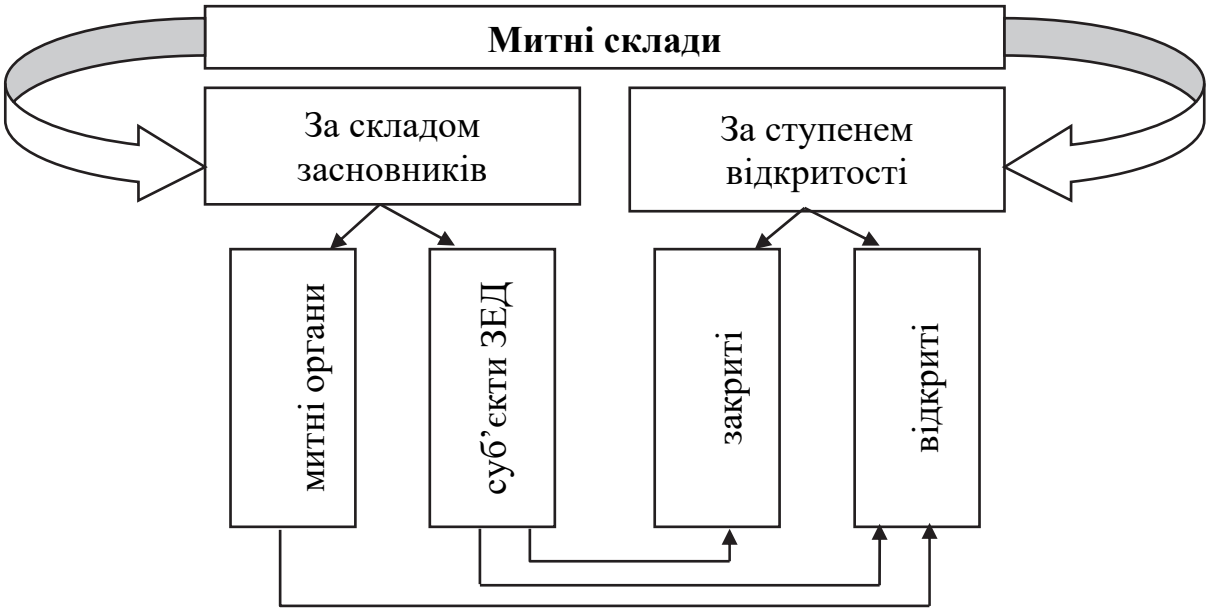


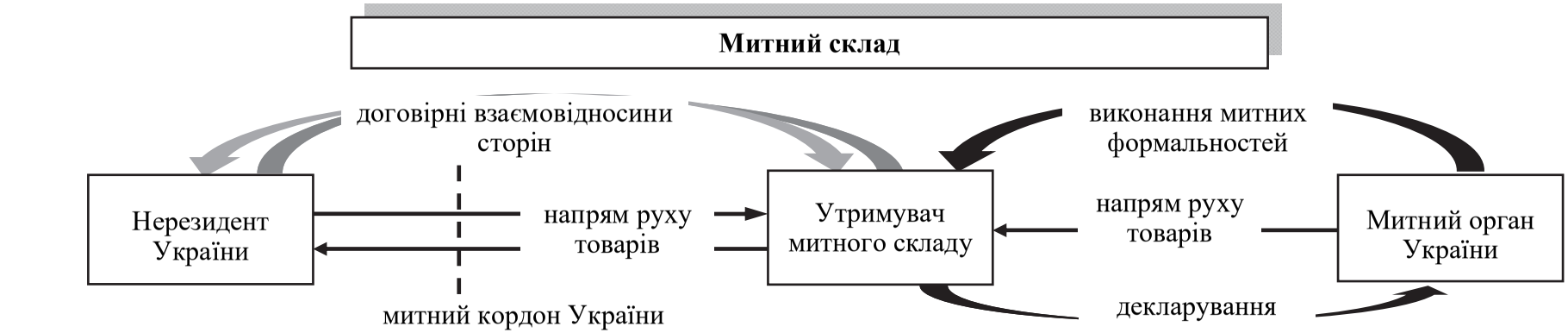
Рис. 5.15. Типи митних складів

Джерело: [44, с. 342]

За ступенем відкритості митні склади поділяються на відкриті та закриті. *Відкриті склади* використовуються для зберігання товарів будь-якими особами, *закриті* – для зберігання товарів, що належать власнику складу. За складом засновників виділяють митні склади митних органів та митні ліцензійні склади (МЛС). Склади, засновані митними органами, є відкритими в усіх випадках. Склади, засновані суб'єктами ЗЕД, належать як до відкритого, так і до закритого типу. Але у такому разі для відкриття складу його власнику необхідно отримати в митному органі відповідну ліцензію.

Термін зберігання товарів, що ввозяться, у режимі митного складу не може перевищувати 1095 днів від дня поміщення цих товарів до зазначеного митного режиму. Термін зберігання підакцизних товарів та іноземних товарів, які були попередньо поміщені у митні режими транзиту, тимчасового ввезення або переробки на митній території України, а також продуктів переробки, не може перевищувати 365 днів. Іноземні товари, що зберігаються в режимі митного складу, до закінчення строку їх придатності або зберігання, мають бути задекларовані для ввезення в іншому митному режимі або реекспортовані. Товари, що вивозяться за межі митної території України, можуть зберігатися в режимі митного складу протягом одного року, після чого мають бути вивезені. Якщо терміни зберігання порушуються, утримувач митного складу повинен протягом 30 днів після закінчення строку зберігання передати товари на склад митного органу, а у разі закінчення терміну придатності – задекларувати у митний режим знищення або руйнування.

З товарами, що зберігаються на митному складі, без дозволу митного органу можуть проводитися прості складські операції, необхідні для забезпечення збереження цих товарів. З дозволу митного органу власник товарів може здійснювати підготовку таких товарів до продажу та транспортування (рис. 5.16).



Умови

подати митному органу митну декларацію, товарно-транспортний документ на перевезення та рахунок (інвойс) або інший документ, який визначає вартість товару. Товари, що поміщуються у митний режим митного складу, декларуються митному органу утримувачем митного складу

Обмеження

можуть поміщуватися будь-які товари, за винятком певної категорії товарів (ст. 122 МКУ); операції, що проводяться з товарами, які зберігаються в митному режимі митного складу на митному складі, не повинні змінювати характеристик, за якими ці товари були класифіковані згідно з УКТ ЗЕД

Статус та вимоги

іноземні товари, поміщені в митний режим митного складу, зберігають статус іноземних товарів, українські товари втрачають статус українських з моменту відшкодування сум ПДВ. Митний режим митного складу завершується шляхом поміщення товарів в інший митний режим, а строк перебування у цьому режимі не повинен перевищувати 1095 днів від дня поміщення цих товарів у зазначений митний режим для товарів, що увезені в Україну, та 1 року для товарів, призначених для експорту

Рис. 5.16. Митний режим митного складу

Джерело: [44, с. 341]

Головною умовою при здійсненні будь-яких операцій з товарами на митному складі, є те, що їхні характеристики, за якими вони були класифіковані згідно з УКТ ЗЕД, не мають змінюватися.

Товари, поміщені у митний режим митного складу, можуть тимчасово вивозитися з митного складу, але з обов'язковим наступним поверненням. Для цього необхідно отримати дозвіл митних органів, а також надати фінансові гарантії. Строк, на який можна вивезти товари, не має перевищувати 45 днів. Не підлягають тимчасовому випуску з наступним поверненням товари, що використовуватимуться для виробництва, упаковки, експлуатації природних ресурсів, будівництва, ремонту чи обслуговування, виконання земляних або інших подібних робіт.

Митний режим митного складу завершується шляхом поміщення товарів в інший митний режим. Якщо заборони або обмеження щодо імпорту чи експорту відповідних товарів, які діяли під час перебування цих товарів у режимі митного складу, скасовано, то дозволяється завершення режиму шляхом експорту товарів або випуску їх для вільного обігу на митній території України.

Вільна митна зона (ВМЗ) – митний режим, відповідно до якого іноземні товари ввозяться на територію ВМЗ та вивозяться з неї за межі митної території України зі звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання ЗЕД, а українські товари ввозяться на територію ВМЗ із оподаткуванням митними платежами та застосуванням заходів нетарифного регулювання ЗЕД (табл. 5.10).

Вільна митна зона – це відповідним чином облаштована територія або склад, що призначені для зберігання товарів під митним контролем, їх переробки або виробництва нових товарів. Товари, поміщені в зазначений митний режим, протягом усього строку перебування в ньому знаходяться під митним контролем.

ВМЗ створюються у пунктах пропуску через державний кордон України, на територіях морських і річкових портів, аеропортів, на залізничних станціях та на територіях підпри-

ємств, а також в інших місцях, у яких можливо забезпечити відповідний режим.

Таблиця 5.10

Оподаткування товарів у митному режимі вільної митної зони

Мито	Акцизний податок	ПДВ
Ввізне мито відповідно до частини 2 ст. 132, п. 1) частини 1 ст. 284 та частини 10 ст. 286 МКУ не сплачується з іноземних товарів, при дотриманні вимог та обмежень, встановлених главою 21 МКУ	Не сплачується з товарів, що ввозяться з-за меж митної території України відповідно до п.п. 213.3.3 п. 213.3 ст. 213 ПКУ	Не сплачується з товарів, що ввозяться з-за меж митної території України на територію ВМЗ відповідно до п.п. 206.10.2 п. 206.10 ст. 206 ПКУ за умови дотримання вимог та обмежень, встановлених главою 21 МКУ
Вивізне мито відповідно до частини 1 ст. 132 МКУ з українських товарів сплачується за ставками як при експорті товарів	Не сплачується з товарів, що вивозяться з митної території на територію ВМЗ відповідно до п.п. 213.2.1 п. 213.2 ст. 213 ПКУ	Не сплачується з товарів, що вивозяться з митної території України на територію ВМЗ відповідно до п.п. 206.10.1 п. 206.10 ст. 206 ПКУ

Джерело: [88]

На територію ВМЗ можуть ввозитися іноземні та українські товари як з-за меж митної території України, так і з митної території України.

Не можуть розміщуватися у ВМЗ:

– товари, заборонені до ввезення в Україну, вивезення та транзиту через територію України;

– товари, що надходять як гуманітарна допомога;

– товари, перелік яких визначається КМУ.

Для цілей оподаткування поміщення українських товарів у режим ВМЗ вважається експортом цих товарів. Іноземні товари, що ввозяться на територію ВМЗ, допускаються на зазначену територію з умовним повним звільненням від оподаткування митними платежами.

Залежно від мети використання, ВМЗ поділяються на три типи: комерційні, сервісні та промислові (рис. 5.17).

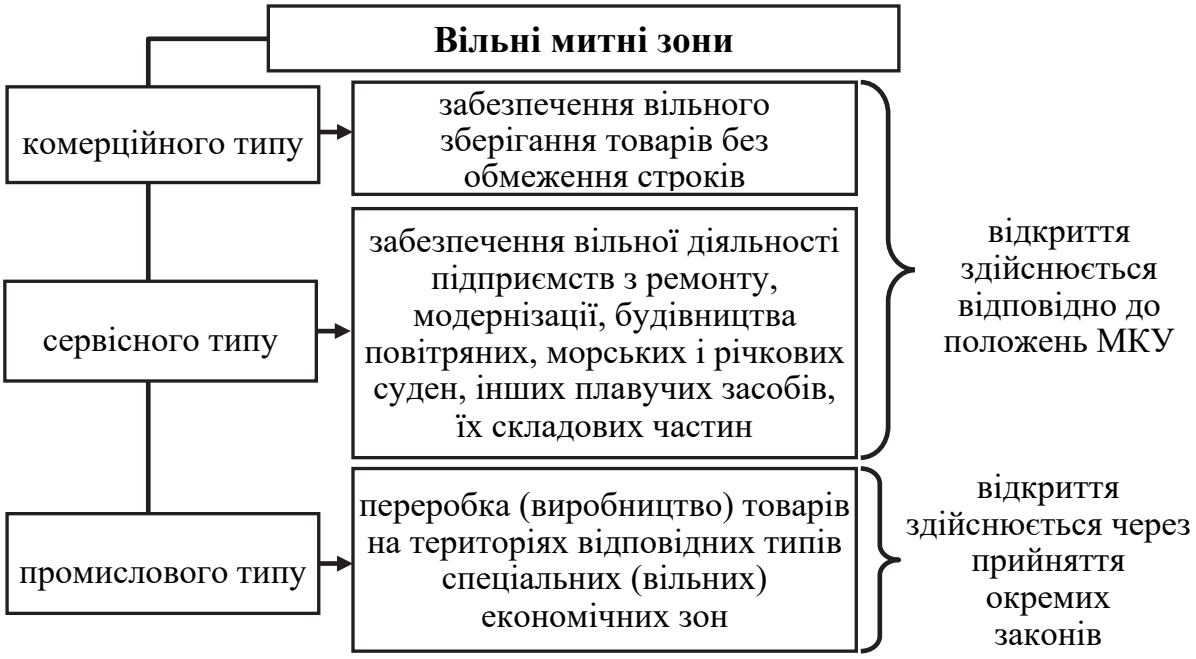


Рис. 5.17. Типи вільних митних зон

Джерело: [44, с. 320]

Реалізація або споживання іноземних товарів на території ВМЗ забороняється. Операції з товарами, що знаходяться на територіях ВМЗ комерційного типу, обмежуються лише простими складськими операціями, необхідними для забезпечення збереження цих товарів. Також допускаються подрібнення партій, формування відправлень, сортування, пакування, перепакування, маркування, навантаження, вивантаження, перевантаження та інші подібні операції. У ВМЗ комерційного типу товари можуть бути поміщені без вивантаження їх з транспортних засобів. Для поміщення іноземних товарів у митний режим ВМЗ та розміщення їх на територіях ВМЗ комерційного типу, що розташовані в морських, річкових портах чи аеропортах, у межах яких є пункти пропуску через державний кордон України, використовуються транспортні або комерційні документи, які містять опис таких товарів та супроводжують їх при ввезенні.

З товарами, що знаходяться на територіях ВМЗ сервісного типу, дозволяється здійснення операцій, пов’язаних із ремонтом, модернізацією, будівництвом повітряних, морських і річкових суден, інших плавучих засобів, їх складових, а також зазначених вище операцій, необхідність у яких виникла у зв’язку з експлуатацією ВМЗ цього типу.

Переліки видів товарів, що можуть бути розміщені на території ВМЗ промислового типу, та виробничих операцій, які можуть здійснюватися з ними, визначаються окремими законами для кожної такої зони. Поміщення товарів у режим ВМЗ, а також його зміна здійснюються митним органом, у зоні діяльності якого знаходиться ВМЗ. Для допуску товарів на територію ВМЗ гарантії забезпечення виконання зобов'язань не застосовуються. Товари можуть перебувати на території ВМЗ протягом усього часу її функціонування. Товари, що перебувають на території ВМЗ, або товари, вироблені на її території, можуть бути вивезені повністю або частково на територію іншої ВМЗ, за умови виконання митних формальностей, передбачених для митних режимів транзиту та ВМЗ.

Митний режим ВМЗ завершується шляхом реекспорту товарів або поміщення їх у інший митний режим. Для реекспорту іноземних товарів використовуються транспортні або комерційні документи, які містять опис таких товарів та супроводжують їх при вивезенні. Випуск у вільний обіг продуктів переробки товарів здійснюється зі сплатою митних платежів та відсотків, що підлягали б сплаті у разі перенесення строків сплати митних платежів у зв'язку з наданням розстрочення або відстрочення їх сплати. Відходи (залишки), що утворилися в результаті здійснення операцій з іноземними товарами у ВМЗ і мають господарську цінність або можуть бути утилізовані у разі вивезення за межі ВМЗ, підлягають поміщенню в цьому стані у відповідний митний режим. За бажанням декларанта відходи можуть декларуватися за одним класифікаційним кодом згідно з УКТ ЗЕД за умови, що цьому коду відповідає найбільша ставка мита. Якщо до окремих товарів, які входять до зазначеної партії, застосовуються заходи нетарифного регулювання ЗЕД, це не звільняє декларанта від дотримання зазначених заходів щодо цих товарів. Інші відходи, з дозволу митного органу, підлягають утилізації відповідно до законодавства України. Якщо на території ВМЗ промислового типу відповідний митний режим скасовується, власник товарів має перемістити їх на територію іншої ВМЗ, помістити у режим реекспорту або інший митний режим протягом 90 днів (рис. 5.18).

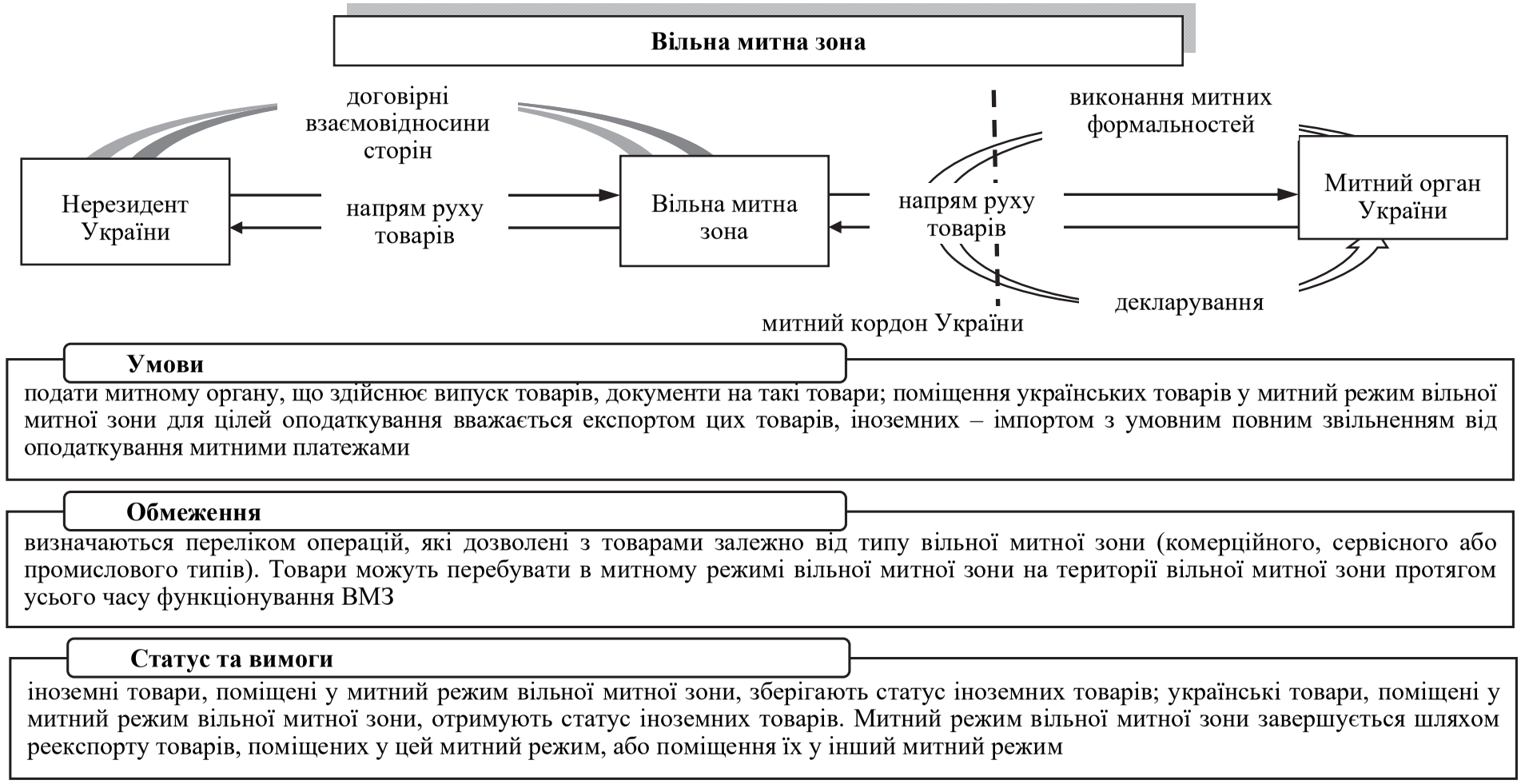


Рис. 5.18. Митний режим вільної митної зони

Джерело: [44, с. 319]

Безмитна торгівля – митний режим, відповідно до якого товари, не призначені для вільного обігу на митній території України, що знаходяться та реалізуються для вивезення за межі митної території України під митним контролем у пунктах пропуску через державний кордон України, відкритих для міжнародного сполучення, та на повітряних, водних або залізничних транспортних засобах комерційного призначення, що виконують міжнародні рейси, з умовним звільненням від оподаткування та без застосування до них заходів нетарифного регулювання ЗЕД (табл. 5.11).

Таблиця 5.11

Оподаткування товарів у митному режимі безмитної торгівлі

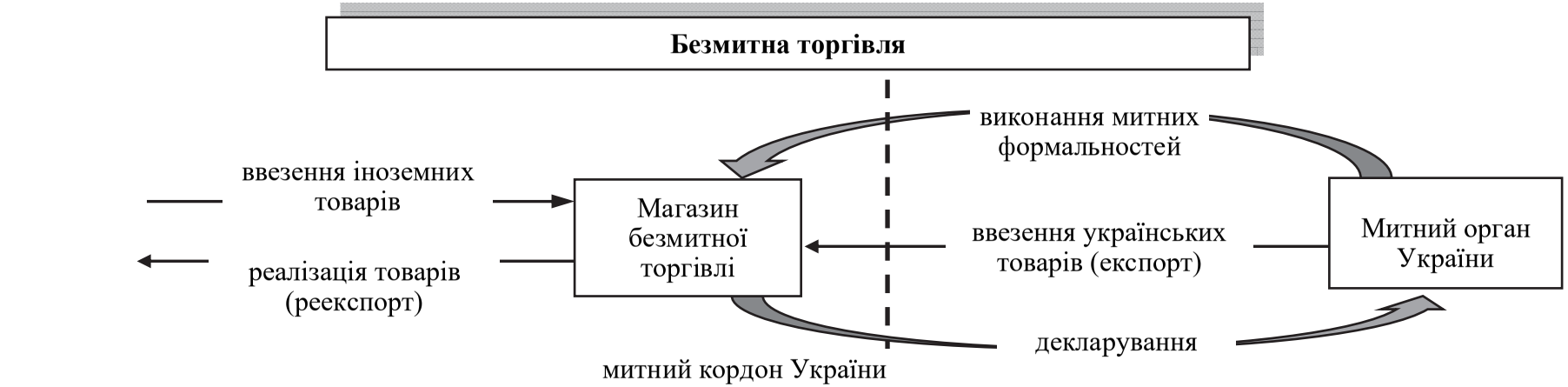
Мито	Акцизний податок	ПДВ
Ввізне мито відповідно до частини 3 ст. 141 та частини 11 ст. 286 МКУ не сплачується з іноземних товарів при дотриманні вимог та обмежень, встановлених главою 22 МКУ	Не сплачується з товарів, що ввозяться з-за меж митної території України в магазин безмитної торгівлі відповідно до п.п. 213.3.3 п. 213.3 ст. 213 ПКУ	Не сплачується з товарів, що ввозяться з-за меж митної території України в магазин безмитної торгівлі відповідно до п.п. 206.11.1 п. 206.11 ст. 206 ПКУ за умови дотримання вимог та обмежень, встановлених главою 22 МКУ
Вивізне мито відповідно до частини 4 ст. 141 МКУ з українських товарів нараховується та сплачується за ставками як при експорті товарів	Не сплачується з товарів, що вивозяться з митної території України в магазин безмитної торгівлі відповідно до п.п. 213.2.1 п. 213.2 ст. 213 ПКУ	Не сплачується з товарів, що вивозяться з митної території України в магазин безмитної торгівлі відповідно до п.п. 206.11.2 п. 206.11ст. 206 ПКУ

Джерело: [88]

У режим безмитної торгівлі поміщуються будь-які товари як іноземного, так і українського походження, крім заборонених до ввезення, вивезення та транзиту, а також гуманітарної допомоги та живих тварин. Іноземні товари розміщуються з умовним звільненням від оподаткування. Поміщення українських товарів у цей режим для цілей оподаткування вважається експортом товарів (рис. 5.19).

Забезпечення виконання обов'язку зі сплати митних платежів для поміщення товарів у режим безмитної торгівлі не вимагається. При переміщенні іноземних товарів між митними органами або між різними пунктами пропуску в межах зони діяльності одного такого органу у зв'язку з необхідністю їх ввезення у приміщення магазину безмитної торгівлі або випуску з такого приміщення здійснюється із забезпеченням виконання обов'язку щодо сплати митних платежів.

Поміщення товарів у митний режим безмитної торгівлі, а також зміна цього митного режиму здійснюється митним органом, у зоні діяльності якого розташований відповідний магазин безмитної торгівлі. Товари можуть перебувати в митному режимі безмитної торгівлі протягом всього строку їх придатності для споживання або використання. Впродовж всього строку перебування у цьому режимі товари знаходяться під митним контролем. Постачання товарів магазинами безмитної торгівлі на повітряні, водні або залізничні транспортні засоби комерційного призначення, що виконують міжнародні рейси, для реалізації пасажирам здійснюється за письмовою заявою утримувача магазину безмитної торгівлі. Постачання товарів магазином безмитної торгівлі на борт повітряного (водного або залізничного) транспортного засобу комерційного призначення, що виконує міжнародний рейс, здійснюється під контролем посадових осіб митного органу в контейнерах під митним забезпеченням або забезпеченням утримувача магазину безмитної торгівлі.



Умови

подати митному органу, у зоні діяльності якого розташований магазин, документи на товари; товари, поміщені в митний режим безмитної торгівлі, протягом всього строку перебування у цьому режимі знаходяться під митним контролем та можуть перебувати в цьому режимі протягом всього строку їх придатності для споживання та/або використання

Обмеження

можуть поміщатися будь-які товари, крім заборонених до ввезення в Україну, вивезення з України і транзиту через територію України, товарів, що надходять в Україну як гуманітарна допомога, живих тварин

Статус та вимоги

іноземні товари, поміщені у цей митний режим, зберігають статус іноземних товарів; українські товари – отримують статус іноземних товарів. Митний режим безмитної торгівлі завершується шляхом реекспорту товарів, поміщених у цей митний режим, або поміщення їх у інший митний режим

Рис. 5.19. Митний режим безмитної торгівлі

Джерело: [44, с. 346]

Митний режим безмитної торгівлі завершується через реекспорт товарів або поміщення їх у інший митний режим. У разі псування товарів, вони підлягають поміщенню у митний режим знищення або руйнування утримувачем магазину безмитної торгівлі.

Митні режими переробки на митній території та за межами митної території. Крім проведення операцій з переробки давальницької сировини під режим переробки потрапляє й переробка, внаслідок якої змінюється код товару, ремонт, у тому числі відновлення і регулювання, а також використання товарів, що не є продуктами переробки, але які полегшують процес виготовлення продуктів переробки.

До операцій з переробки товарів належать:

- безпосередньо переробка товарів: обробка, монтаж, демонтаж, використання окремих товарів, які сприяють чи полегшують процес виготовлення продуктів переробки;
- ремонт товарів, у тому числі модернізація, відновлення та регулювання, калібрування.

При поміщенні товарів до митних режимів переробки необхідно отримати письмовий дозвіл від митних органів України, у якому зазначається перелік операцій з переробки та спосіб їх здійснення. Зазначений дозвіл видається підприємству безоплатно протягом п’яти робочих днів від дати реєстрації відповідної заяви. Разом із заявою власник товарів подає такі документи:

– зовнішньоекономічні договори або документи, що їх замінюють, на підставі яких здійснюватиметься переробка товарів і які повинні містити відомості про обов’язковий обсяг виходу продуктів переробки, конкретний обсяг робіт і термін їх виконання;

– технологічні схеми переробки (крім випадків ввезення або вивезення товарів з метою ремонту, у тому числі модернізації, відновлення та регулювання) з обґрунтуванням виробничих втрат товарів на кожному етапі, а також відомості про найменування та кількість відходів переробки;

– договори на переробку товарів з іншими підприємствами, якщо окремі операції або повний цикл здійснюватимуться іншими підприємствами;

– інші документи за бажанням власника товарів такі, як висновки державних органів, експертних установ, організацій, державні стандарти й стандарти підприємства, технічні умови, описи чи креслення зразків, відповідно до яких здійснюватиметься переробка.

Митний орган може відмовити у видачі дозволу, якщо:

1) недостатньо відомостей, зазначених у поданих документах, для визначення обов'язкового обсягу виходу продуктів переробки;

2) наявні невідповідності у поданих відомостях або ці відомості недостовірні;

3) встановлено відсутність належного технологічного обладнання, приміщень, умов для обліку і зберігання товарів, що ввозяться з метою переробки;

4) підприємством не дотримано встановлених законодавством заборон чи обмежень щодо переробки товарів.

Якщо дозвіл видано на підставі недостовірних даних, що мали істотне значення для прийняття рішення про його видачу, або якщо підприємство не дотримується положень законодавства України з питань державної митної справи, дозвіл на переробку товарів може бути змінено або відкликано митним органом.

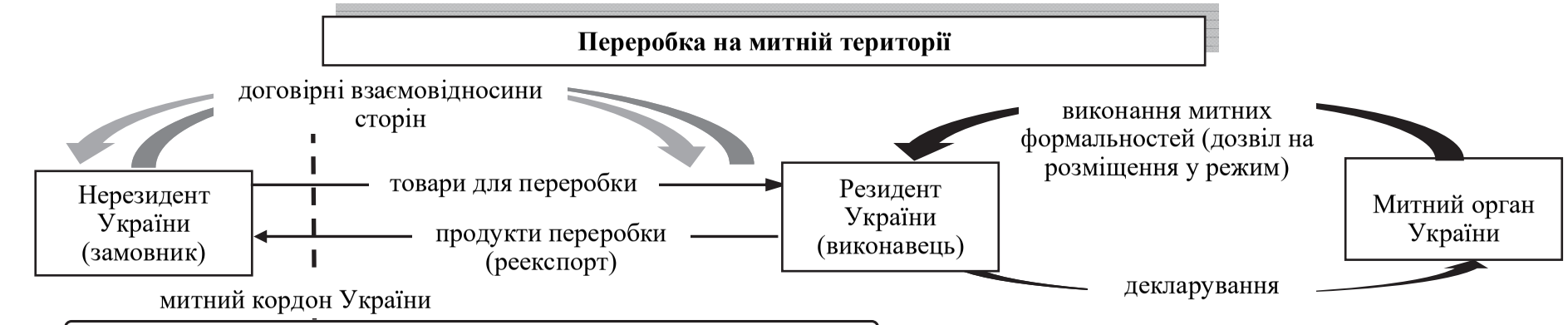
Виникнення або виявлення митним органом обставин, які не відображені у документах підприємства і які впливають на найменування й обсяги виходу продуктів переробки, а також встановлення законодавством України заборон чи обмежень щодо переробки відповідних товарів є підставою для надання відмови в митному оформленні наступних партій товарів, що ввозяться або вивозяться з метою переробки. Якщо такі обставини не впливають на найменування та обсяги виходу продуктів переробки, то відомості про такі обставини вносяться до раніше виданого

дозволу. У видачі дозволу не може бути відмовлено, з огляду на країну походження, країну відправлення або країну призначення цих товарів, а також наявність на митній території України товарів, ідентичних за описом, якістю та технічними характеристиками товарам, що ввозяться для переробки. Якщо зовнішньоекономічний договір передбачає ввезення або вивезення товарів для переробки окремими партіями протягом певного періоду часу на однакових умовах, дозвіл видається на обсяг товарів і строк, визначені зовнішньоекономічним договором, але не більше ніж на один рік.

Терміни переробки на митній території України та за її межами встановлюються митним органом під час надання дозволу підприємству з урахуванням тривалості процесу та розпорядження продукцією переробки, але, як правило, не перевищують 365 днів. Цей термін повинен обчислюватися, починаючи від дня завершення митного оформлення товарів, що ввозяться або вивозяться для переробки. Законами України може визначатися інший строк переробки товарів.

Митні органи здійснюють контроль за обов'язковим обсягом виходу продуктів переробки. Дані про обов'язковий обсяг виходу продуктів переробки зазначаються в контракті на переробку товарів або в окремому документі, що подається підприємством для отримання дозволу. Крім того, митні органи можуть встановлювати обов'язкові норми виходу продуктів переробки, якщо операції з переробки здійснюються за типовими технічними умовами, а товари і продукти їх переробки мають постійні характеристики.

Переробка на митній території – митний режим, відповідно до якого іноземні товари піддаються у встановленому законодавством порядку переробці без застосування до них заходів нетарифного регулювання ЗЕД, за умови подальшого реекспорту продуктів переробки(рис. 5.20).



Умови

отримати письмовий дозвіл митного органу для поміщення товарів у цей митний режим, що видається на підставі даних зовнішньоекономічного договору на переробку та технологічних схем переробки, можливість ідентифікації товарів, які ввозяться для переробки; митні органи здійснюють контроль за обов'язковим обсягом виходу продуктів переробки; ввезення товарів для переробки здійснюється з умовним повним звільненням від оподаткування митними платежами

Обмеження

обмеження або заборони щодо ввезення окремих видів товарів на митну територію України з метою переробки встановлюються законодавством; визначені певні види операцій, які можуть бути застосовані до товарів, ввезених для переробки (власне переробка товарів, у т. ч.: обробка, монтаж, демонтаж; ремонт товарів, у т. ч. модернізація, відновлення та регулювання, калібрування)

Статус та вимоги

режим завершується через реекспорт продуктів переробки чи поміщенням їх в інший митний режим, загальний строк переробки не може перевищувати 365 днів, в окремих випадках законами України може визначатися більший строк переробки; іноземні товари, поміщені у цей митний режим, зберігають статус іноземних; продукти переробки, залишки (відходи) мають статус іноземних товарів; українські товари, що використовувалися в процесі переробки, отримують статус іноземних товарів у момент вивезення продуктів переробки за межі митної території України

Рис. 5.20. Митний режим переробки на митній території

Джерело: [44, с. 351]

Поміщення товарів у митний режим переробки на митній території здійснюється з умовним повним звільненням від оподаткування митними платежами (табл. 5.12).

Таблиця 5.12

Оподаткування товарів у митному режимі переробки на митній території

Мито	Акцизний податок	ПДВ
Ввізне мито не сплачується відповідно до п. 1) частини першої ст. 284 та частини 12 ст. 286 МКУ за дотримання вимог та обмежень, встановлених главою 23 МКУ	Не сплачується відповідно до п.п. 213.3.3 п. 213.3 ст. 213 ПКУ	Не сплачується відповідно до п. 206.12 ст. 206 ПКУ за умови дотримання вимог та обмежень, встановлених главою 23 МКУ

Джерело: [88]

Продукти переробки, отримані в результаті переробки іноземних товарів, щодо яких встановлено особливі види мита на підставі рішень Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі про застосування антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів, підлягають обов'язковому реекспорту за межі митної території України. У процесі переробки іноземних товарів не допускається використання українських товарів (крім палива та енергії), на які законом встановлено вивізне мито.

Обмеження або заборони щодо ввезення окремих видів товарів на митну територію України з метою переробки встановлюються законом. За обґрунтованої необхідності КМУ має право визначати:

1) товари, при поміщенні яких у митний режим переробки на митній території застосовуються фінансові гарантії;

2) продукти переробки або товари, продукти переробки яких підлягають обов'язковому реекспорту;

3) мінімальне співвідношення вартості іноземних та українських товарів для окремих категорій товарів, що піддаються операціям з переробки;

4) перелік товарів, які не можуть бути допущені до переробки для вільного обігу на митній території України;

5) товари, поміщення яких у митний режим переробки на митній території забороняється.

Кількість операцій з переробки товарів у митному режимі переробки на митній території не обмежується. Товари, поміщені в митний режим переробки на митній території, а також продукти їх переробки протягом всього строку перебування в цьому режимі знаходяться під митним контролем. Митні органи можуть проводити перевірку таких товарів та продуктів їх переробки у будь-якої особи, яка здійснює операції з переробки. Оскільки такий митний режим відноситься до незавершених митних режимів, після закінчення встановленого терміну перебування товарів під цим режимом вони повинні бути обов'язково поміщені під інший митний режим.

Під час реекспорту продукти переробки підлягають декларуванню з поданням переліку українських товарів, витрачених під час здійснення операцій з переробки іноземних товарів, із зазначенням їх кількості та вартості.

Декларант має право заявити українські товари (крім палива та енергії), що повністю використані під час переробки іноземних товарів, у митний режим експорту. Митне оформлення в такому випадку здійснюється у порядку щодо митного оформлення експорту українських товарів. Продукти переробки можуть реекспортуватися однією чи кількома партіями. Допускається вивезення продуктів

переробки не через той митний орган, через який товари ввозилися на цю територію для переробки. Якщо умовами переробки іноземних товарів на митній території України передбачено проведення розрахунків частиною продуктів їх переробки, такі продукти підлягають митному оформленню відповідно до митного режиму імпорту з оподаткуванням митними платежами та застосуванням заходів нетарифного регулювання ЗЕД.

Реалізація в Україні продуктів переробки, власником яких є нерезидент, здійснюється через зареєстроване в Україні його представництво, на яке покладається обов'язок з декларування цих продуктів для вільного обігу. Продукти переробки також можуть бути реалізовані підприємству, яке їх виготовило.

Дозволяється ввезення товарів для переробки на митній території України для подальшого митного оформлення продуктів переробки для вільного обігу на цій території.

Товари можуть бути допущені до переробки для вільного обігу на митній території України за умови, що:

1) митний орган може впевнитися в тому, що продукти переробки були отримані саме з цих товарів;

2) товари після переробки не можуть бути економічно вигідно відновлені у первинний стан.

Переробка товарів для вільного обігу на митній території України завершується шляхом поміщення продуктів їх переробки у митний режим імпорту. За рішенням декларанта або уповноваженої ним особи допускається поміщення зазначених продуктів в інші митні режими. Залишки або відходи, що утворилися в результаті здійснення операцій з переробки іноземних товарів і мають господарську цінність або можуть бути утилізовані, підлягають поміщенню в цьому стані у відповідний митний режим до закінчення строку переробки товарів. За бажанням декларанта такі залишки або відходи можуть декларуватися за одним класифікаційним кодом згідно з УКТ ЗЕД, за умови, що цьому коду відповідає найбільша ставка мита. Якщо до окремих товарів, які входять

до зазначеної партії, застосовуються заходи нетарифного регулювання ЗЕД, такий спосіб декларування не звільняє декларанта від додержання цих заходів.

Продукти, отримані в результаті переробки на митній території еквівалентних товарів, вважаються продуктами переробки іноземних товарів. Дозволяється здійснення реекспорту продуктів переробки, одержаних з використанням еквівалентних товарів, до ввезення товарів для переробки на митній території України або до завершення операцій з їх переробки.

У разі відкликання митним органом дозволу на переробку підприємство має протягом 20 днів завершити розпочаті операції з переробки, а товари у строк до 30 днів з дати відкликання дозволу мають бути вивезені за межі митної території України або заявлені в інший митний режим. Якщо завершення розпочатих операцій з переробки протягом 20 днів є неможливим без спричинення безповоротної шкоди товарам або технологічному обладнанню, переробка зазначених товарів завершується відповідно до технологічної схеми переробки. У такому разі товари протягом 10 днів з дати фактичного завершення їх переробки підлягають вивезенню за межі митної території України або поміщенню в інший митний режим. При невиконанні підприємством цих вимог зобов'язання, забезпечені фінансовою гарантією (якщо така гарантія надавалася), підлягають виконанню.

Митний режим переробки на митній території завершується шляхом реекспорту продуктів переробки чи поміщення їх в інший митний режим.

За порушення порядку здійснення операцій з переробки товарів, що переміщувалися через митний кордон України з метою переробки, та продуктів переробки після закінчення строку переробки, у тому числі невивезення за межі митної території України, накладається штраф у розмірі 1000 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Переробка за межами митної території – митний режим, відповідно до якого українські товари піддаються

у встановленому законодавством порядку переробці за межами митної території України без застосування заходів нетарифного регулювання ЗЕД, за умови повернення цих товарів або продуктів їх переробки на митну територію України у митному режимі імпорту. Товари, поміщені в митний режим переробки за межами митної території, протягом всього строку перебування у цьому режимі знаходяться під митним контролем. У встановлених законом випадках поміщення товарів у цей режим здійснюється зі сплатою вивізного мита (табл. 5.13).

Товари (крім тих, що вивозяться з метою ремонту), які при імпорті були звільнені від оподаткування митними платежами, не можуть бути поміщені у митний режим переробки за межами митної території.

За обґрунтованої необхідності КМУ має право визначати:

1) продукти та залишки переробки, які підлягають обов'язковому поверненню на митну територію України і випуску у вільний обіг (дод. К, Л);

2) мінімальне співвідношення вартості українських та іноземних товарів для окремих категорій товарів, що піддаються операціям з переробки за межами митної території України (дод. М).

Товари, продукти переробки яких визначені КМУ як обов'язкові до повернення в Україну, вивозяться у режимі переробки за межами митної території із застосуванням заходів гарантування на суму їх вартості, зазначеній у рахунку-фактурі чи рахунку-проформі. Гарантування здійснюється шляхом надання митниці фінансової гарантії у вигляді документа чи у вигляді внесення грошової застави на відповідний рахунок. Розмір фінансової гарантії розраховується у валюті України. Фінансова гарантія як забезпечення сплати митних платежів не надається, якщо сума митних платежів, що підлягають сплаті, не перевищує еквівалент 1000 євро.

Таблиця 5.13

Оподаткування товарів у митному режимі переробки за межами митної території

Мито	Акцизний податок	ПДВ
Вивізне мито відповідно до частини 2 ст. 164 МКУ сплачується за ставками як при експорті товарів	Не сплачується відповідно до п.п. 213.2.1 п. 213.2 ст. 213 ПКУ	Не сплачується відповідно до п. 206.13 ст. 206 ПКУ за умови дотримання вимог та обмежень, встановлених главою 24 МКУ
Повернення товарів після поміщення у митний режим переробки за межами митної території		
Відповідно до ст. 168 та частини 13 ст. 286 МКУ до продуктів переробки товарів, поміщених у митний режим переробки за межами митної території, зазначених у частині 2 ст. 168 МКУ, що в межах визначеного строку повертаються в Україну, застосовується умовне повне звільнення від оподаткування ввізним митом	Нараховується та сплачується відповідно до п.п. 213.1.3 п. 213.1 та п.п. 213.3.3 п. 213.3 ст. 213 ПКУ з товарів та за ставками, визначеними у ст. 215 ПКУ	Згідно з п.п. 206.2.2 п. 206.2 ст. 206 ПКУ звільняються від оподаткування ПДВ товари, що були поміщені в митний режим переробки за межами митної території України та в межах визначеного МКУ строку повертаються на митну територію України: - у тому самому стані, в якому вони були вивезені за межі митної території України з дотриманням умов, встановлених МКУ; - у відремонтованому вигляді, якщо ремонт проведено в рамках гарантійних зобов'язань
Відповідно до ст. 168 та частини 13 ст. 286 МКУ до продуктів переробки (крім зазначених у частині 2 ст. 168 МКУ) застосовується часткове звільнення від оподаткування ввізним митом, відповідно до якого сплаті підлягає позитивна різниця між сумою ввізного мита, нарахованого на продукти переробки, та сумою ввізного мита, яка підлягала б сплаті в разі імпорту відповідних товарів, що були вивезені за межі митної території України для переробки		Згідно з п.п. 206.2.3 п. 206.2 ст. 206 ПКУ часткове звільнення від оподаткування ПДВ застосовується до операцій із ввезення товарів, що були поміщені у митний режим переробки за межами митної території України (крім зазначених у п.п. 206.2.2 п. 206.2 ст. 206 ПКУ) та в межах визначеного МКУ строку повертаються на митну територію України. Сплаті підлягає позитивна різниця між сумами ПДВ, розрахованими, виходячи із бази оподаткування продуктів переробки та бази оподаткування товарів, вивезених за межі митної території України для переробки, визначеними за правилами, встановленими п. 190.1 ст. 190 ПКУ

Джерело: [88]

Для підтвердження надання фінансової гарантії у вигляді грошової застави декларант або уповноважена ним особа разом з митною декларацією подає митниці:

– оригінал або копію оформленого платіжного доручення на перерахування необхідної суми коштів на рахунок митниці;

– заяву про резервування як грошової застави коштів, внесених декларантом на рахунки митниць як попереднє грошове забезпечення майбутніх митних платежів.

Заходи гарантування не застосовуються до товарів, що вивозяться у митному режимі переробки за межами митної території державною установою «Державне сховище дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння України» та НБУ. Якщо умовами переробки передбачено проведення розрахунків частиною товарів, то така частина при вивезенні за межі митної території України декларується у митному режимі експорту. Під час ввезення продуктів переробки іноземні товари, які були витрачені у процесі переробки товарів, що вивозилися, декларуванню не підлягають. Повне звільнення від оподаткування митними платежами застосовується до товарів, які були поміщені у митний режим переробки за межами митної території та в межах визначеного строку повертаються на митну територію України у тому самому стані, в якому вони були вивезені з дотриманням умов поміщення товарів у митний режим реімпорту, а також у відремонтованому вигляді, якщо ремонт проведено в рамках гарантійних зобов'язань.

До продуктів переробки (крім тих, що відповідають умовам, зазначеним вище) застосовується часткове звільнення від оподаткування митними платежами, відповідно до якого сплаті підлягає позитивна різниця між сумою митних платежів, нарахованою на продукти переробки, та сумою митних платежів, яка підлягала б сплаті у разі імпорту відповідних товарів, що були вивезені за межі митної території України для переробки. Продукти переробки можуть ввозитися однією чи кількома партіями. Допускається ввезення продуктів переробки через інший митний орган, ніж той, через який товари вивозилися для переробки.

Товари, поміщені у митний режим переробки за межами митної території, або продукти їх переробки можуть бути реалізовані за межами митної території України за умови митного оформлення товарів у режимі експорту. Залишки і відходи, що утворилися в результаті переробки українських товарів і залишаються за межами митної території України, митному контролю та митному оформленню не підлягають.

Продукти, отримані в результаті переробки еквівалентних товарів, вважаються продуктами переробки українських товарів. Дозволяється ввезення продуктів переробки еквівалентних товарів на митну територію України до вивезення українських товарів для переробки за межами митної території України або до завершення операцій з їх переробки. У разі відкликання митним органом дозволу на переробку, товари протягом 20-ти днів повинні бути заявлені до іншого митного режиму. При невиконанні підприємством зазначених вимог, зобов'язання, забезпечені гарантією (якщо така гарантія надавалася), підлягають виконанню.

Митний режим переробки за межами митної території завершується шляхом імпорту продуктів переробки або шляхом реімпорту товарів, або шляхом експорту продуктів переробки чи товарів, що вивозилися в режимі переробки за межами митної території (рис. 5.21).

Знищення або руйнування – митний режим, відповідно до якого іноземні товари під митним контролем знищуються або приводяться у стан, який виключає можливість їх використання, з умовним повним звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання ЗЕД (табл. 5.14).

Дозвіл на поміщення товарів до митного режиму знищення або руйнування видається митним органом за письмовою заявою власника товарів безоплатно протягом трьох робочих днів з дати її реєстрації, за умов, що декларантом подається такий пакет документів:

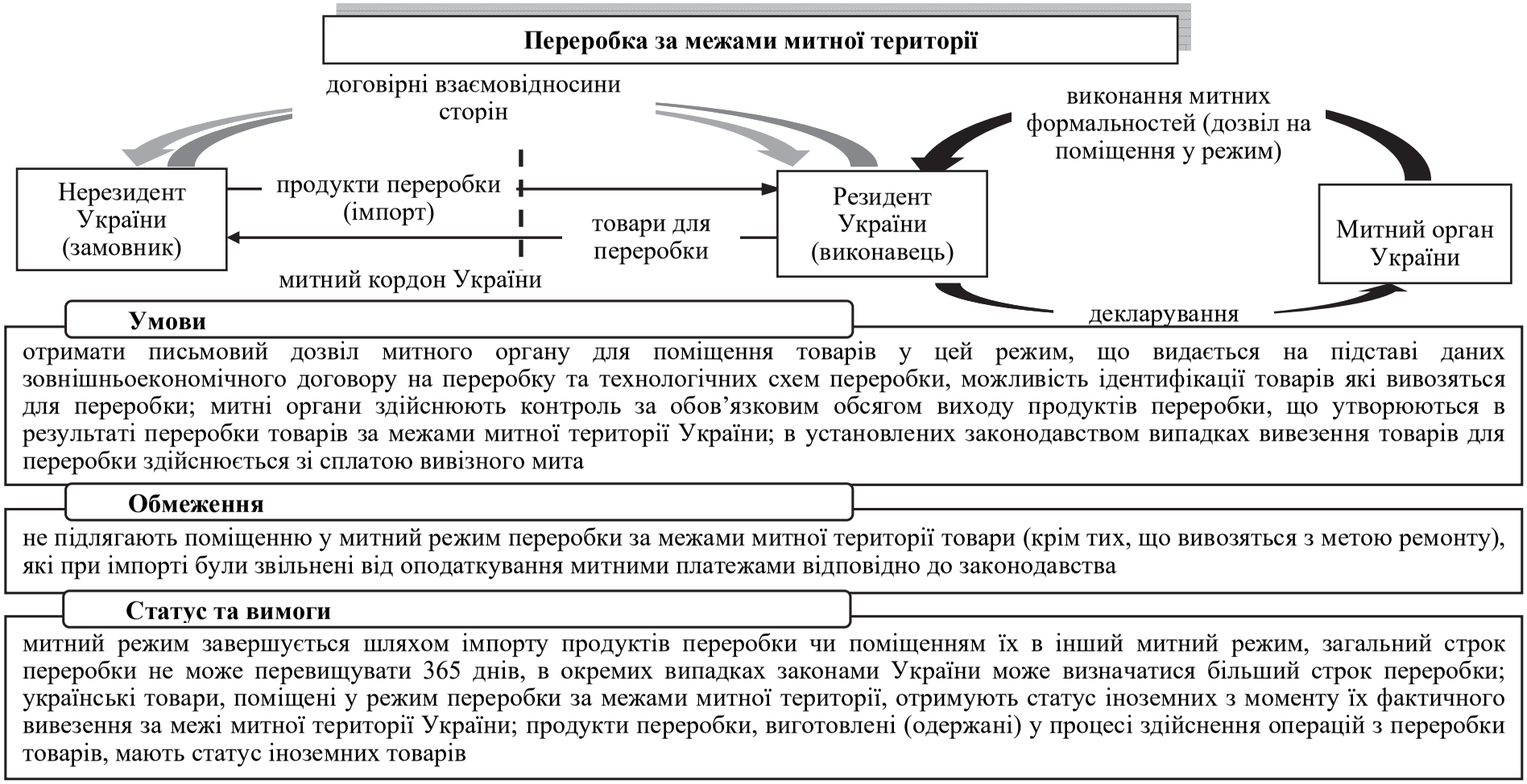


Рис. 5.21. Митний режим переробки за межами митної території

Джерело: [44, с. 357]

Таблиця 5.14

Оподаткування товарів у митному режимі знищення або руйнування

Мито	Акцизний податок	ПДВ
Ввізне мито відповідно до п. 1) частини 1 ст. 284 та частини 14 ст. 286 МКУ не сплачується при дотриманні вимог та обмежень, встановлених главою 25 МКУ	Не сплачується відповідно до п.п. 213.3.3 п. 213.3 ст. 213 ПКУ	Не сплачується відповідно до п. 206.14 ст. 206 ПКУ
Довідково: відповідно до ст. 179 МКУ: - залишки, що утворилися в результаті знищення або руйнування товарів, у тому числі складові товару, які не були знищені або зруйновані, та отримані в результаті знищення або руйнування товарів відходи, які мають господарську цінність, підлягають поміщенню протягом 10-ти днів від дати знищення товарів у відповідний митний режим як іноземні товари, які перебувають під митним контролем; - відходи, що утворилися в результаті знищення або руйнування товарів і не мають господарської цінності та не можуть бути утилізовані, підлягають видаленню відповідно до законодавства України як українські товари підприємством, яке здійснило операції зі знищення (руйнування) товарів		

Джерело: [88]

– договір на знищення (руйнування) товарів з підприємством, уповноваженим на знищення (руйнування) відповідних категорій товарів;

– дозволи на знищення (руйнування) товарів від державних органів, до компетенції яких належить контроль за переміщенням таких товарів;

– копія відповідного дозвільного документа, що засвідчує право суб'єкта господарювання провадити діяльність зі знищення (руйнування) відповідних категорій товарів;

– товаротранспортні та інші товаросупровідні документи;

– інші документи, що стосуються здійснення операцій зі знищення або руйнування товарів (за бажанням заявника).

Не вважаються операціями зі знищення або руйнування товарів:

1) використання для споживання тваринами товарів, попередньо призначених для споживання людиною;

2) проведення з товарами операцій з переробки;

3) отримання продуктів переробки, включаючи монтаж, демонтаж, переробку або обробку товарів;

4) ремонт товарів, включаючи їх відновлення;

5) використання товарів як таких, що полегшують процес виготовлення продуктів переробки, якщо самі вони при цьому повністю витрачаються.

Якщо товари, які передбачається «зруйнувати», можуть бути поміщені у митний режим відмови на користь держави, митний орган письмово пропонує декларантові обрати цей митний режим. За згоди власника ці товари поміщуються в митний режим відмови на користь держави.

Відповідно до законодавства України, здійснюється знищення (руйнування) окремих категорій товарів, зокрема:

– лікарських і наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів та прекурсорів;

– неякісної й небезпечної продукції;

– військової, мисливської, спортивної вогнепальної зброї та боєприпасів до неї;

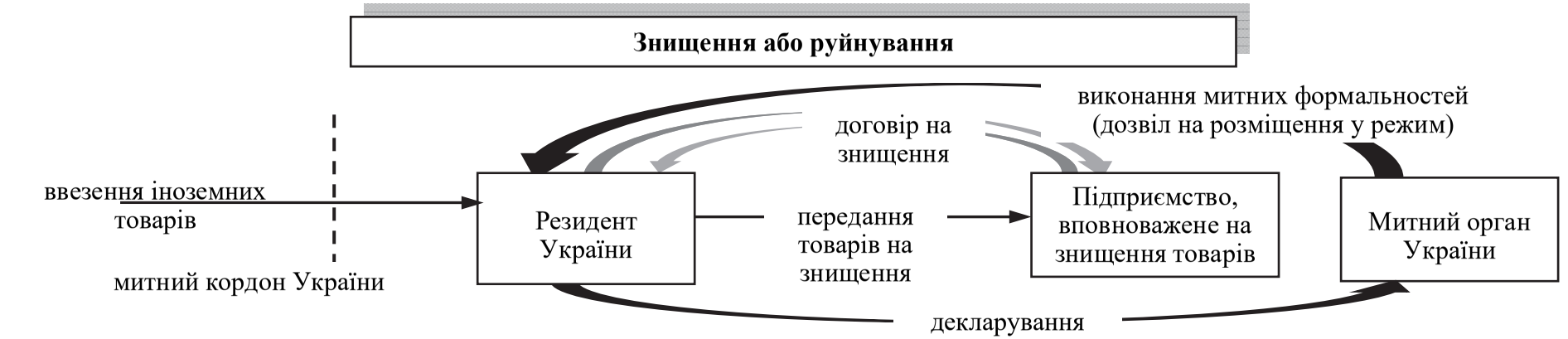
– холодної й пневматичної зброї;

– вибухових речовин;

– спеціальних засобів, заряджених речовинами сльозоточивої та дратівної дії, засобів індивідуального захисту, засобів активної оборони й засобів для виконання спеціальних операцій і оперативно-розшукових заходів.

Знищення або руйнування товарів здійснюється за рахунок їх власника, уповноваженої ним особи чи інших зацікавлених осіб.

Митний режим знищення або руйнування завершується після виконання операцій зі знищення або руйнування товарів та декларування у відповідний митний режим їх залишків (рис. 5.22).



Умови

отримати письмовий дозвіл митного органу для поміщення товарів у цей митний режим, який видається за умови укладання власником товару договору на знищення товарів з підприємством, уповноваженим відповідно до законодавства України на знищення відповідних категорій товарів та отримання дозволів на знищення від державних органів, до повноважень яких належить контроль за переміщенням таких товарів; знищення товарів здійснюється за рахунок їх власника

Обмеження

визначені певні види операцій, які не вважаються операціями зі знищення (використання для споживання тваринами товарів, попередньо призначених для споживання людиною; проведення з товарами операцій з переробки; отримання продуктів переробки, ремонт товарів, включаючи їх відновлення; використання товарів як таких, що полегшують процес виготовлення продуктів переробки, якщо самі вони при цьому повністю витрачаються)

Статус та вимоги

митний режим знищення або руйнування завершується після виконання операцій із знищення або руйнування товарів та декларування у відповідний митний режим їх залишків

Рис. 5.22. Митний режим знищення або руйнування

Джерело: [44, с. 323]

Відмова на користь держави – митний режим, відповідно до якого власник відмовляється від іноземних товарів на користь держави без будь-яких умов на свою користь (рис. 5.23). У митний режим відмови на користь держави поміщуються іноземні товари зі звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання ЗЕД (табл. 5.15).

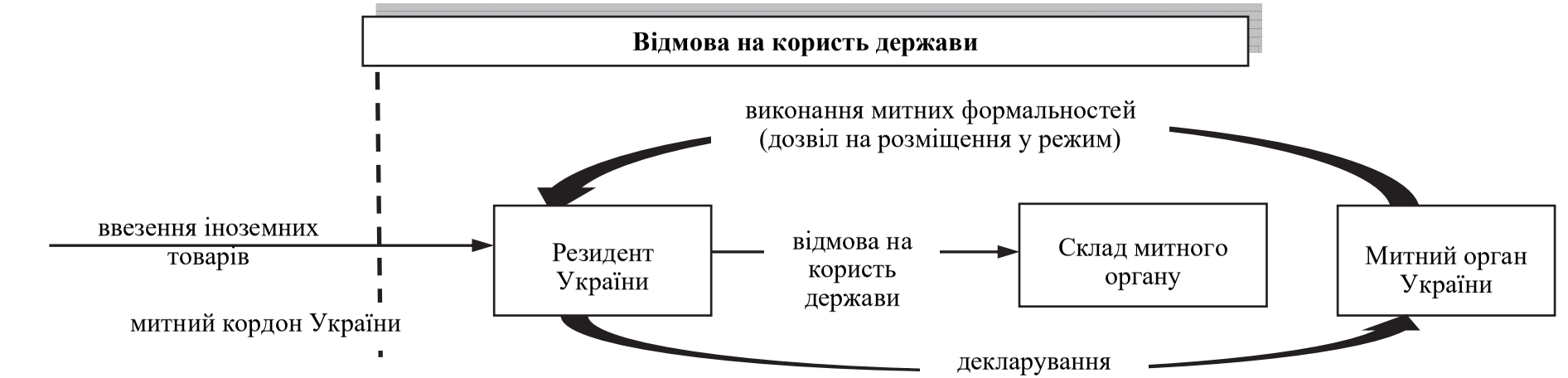
Таблиця 5.15

Оподаткування товарів у митному режимі знищення або руйнування

Мито	Акцизний податок	ПДВ
Ввізне мито згідно з п. 4 частини 1 ст. 282, п. 1 частини 1 ст. 283 та частиною 15 ст. 286 МКУ не сплачується при дотриманні вимог та обмежень, встановлених главою 26 МКУ	Не сплачується відповідно до п.п. 213.3.3 п. 213.3 ст. 213 ПКУ	Не сплачується згідно з п. 206.15 ст. 206 ПКУ

Джерело: [88]

Відмова здійснюється за письмовою заявою власника товарів та з дозволу митного органу, у зоні діяльності якого перебувають такі товари. Для отримання такого дозволу разом із заявою митному органу подаються оригінали, а в разі їх відсутності – засвідчені копії документів, що підтверджують право заявника розпоряджатися товарами; наявні товаротранспортні та інші товаросупровідні документи; інші документи, необхідні для підтвердження можливості поміщення товарів у митний режим відмови на користь держави (за бажанням заявника). Рішення про надання дозволу приймається не пізніше трьох робочих днів з дня надходження заяви, з урахуванням положень Переліку товарів, які не можуть бути поміщені у митний режим відмови на користь держави, що затверджується КМУ (рис. 5.23).



Умови

у митний режим відмови на користь держави поміщуються іноземні товари; відмова від товарів здійснюється за відповідною письмовою заявою власника цих товарів та з дозволу митного органу; товари поміщуються у митний режим зі звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання ЗЕД

Обмеження

перелік товарів, які не можуть бути поміщені у митний режим відмови на користь держави, визначає Кабінет Міністрів України

Статус та вимоги

митний режим відмови на користь держави завершується після розміщення товарів на складі митного органу

Рис. 5.23. Митний режим відмови на користь держави

Джерело: [44, с. 326]

У разі прийняття рішення про відмову у наданні дозволу на поміщення товарів у відповідний митний режим, митний орган зобов'язаний повідомити про причини та підстави такої відмови.

Митне оформлення товарів у митний режим відмови на користь держави здійснюється митним органом, яким надано відповідний дозвіл. Режим завершується після розміщення товарів на складі митного органу.

Контрольні запитання

1. Назвіть фактори, що впливають на формування системи митних платежів.
2. У який момент виникає обов'язок зі сплати митних платежів?
3. Які операції не оподатковуються ПДВ?
4. На яких умовах здійснюється повернення надмірно сплачених сум митних платежів?
5. Які товари належать до підакцизних?
6. Що таке мінімальне акцизне податкове зобов'язання?
7. Які операції з підакцизними товарами не підлягають оподаткуванню?
8. Що таке максимальні роздрібні ціни?
9. За що справляється єдиний збір у пунктах пропуску через державний кордон?
10. З якого часу нараховується плата за зберігання товарів та транспортних засобів на складах митних органів?

Тестові завдання

1. На підставі дії якого Закону України товари оподатковуються ввізним митом?

а) Про зовнішньоекономічну діяльність;
б) Про Єдиний митний тариф України;
в) Про Митний тариф України;
г) немає правильної відповіді.

2. Визначте правильний варіант твердження, що мито – це:

а) податок, що сплачується за товари, які імпортують в Україну;
б) податок, що сплачується за товари, які перетинають митний кордон України;
в) податок, що сплачується за товари, які вивозяться з України;
г) податок, який сплачується за підакцизні товари.

3. Який орган встановлює ставки ввізного мита на підакцизні товари?

а) Кабінет Міністрів України;
б) Верховна Рада України;
в) Міністерство економічного розвитку і торгівлі України;
г) Державна фіскальна служба України.

4. Які з наведених товарів не є підакцизними?

а) вина виноградні;
б) тютюнова сировина;
в) ювелірні вироби;
г) середні дистиляти.

5. Що є базою оподаткування акцизним податком товарів, які ввозяться в Україну?

а) вартість товарів за встановленими імпортером цінами без урахування ПДВ та акцизного податку;
б) вартість товарів за фактично сплаченими цінами;
в) митна вартість товарів з урахуванням ПДВ;
г) фактурна вартість товарів з урахуванням ПДВ.

6. Якщо контрактна вартість більша митної, то підставою для нарахування ПДВ є:

а) контрактна вартість;
б) митна вартість;
в) загальна митна вартість;
г) статистична вартість.

7. Що є базою оподаткування ПДВ при митному оформленні підакцизного товару?

а) контрактна вартість (але не менша митної вартості) + ввізне мито + акцизний податок + митні збори;
б) митна вартість + ввізне мито + акцизний податок + єдиний збір;
в) контрактна вартість (але не менша митної вартості) + ввізне мито + акцизний податок;
г) митна вартість + ввізне мито + акцизний податок + єдиний збір + збори за митне оформлення товарів.

8. Чи оподатковується гуманітарна допомога при її ввезенні на митну територію України?

а) так, оподатковується за повними ставками;
б) ні, не оподатковується;
в) так, оподатковується, але за пільговими ставками;
г) немає правильної відповіді.

9. Які товари є об'єктами оподаткування для підприємств?

а) митна вартість яких перевищує еквівалент 100 євро;
б) митна вартість яких перевищує еквівалент 150 євро;
в) митна вартість яких перевищує еквівалент 200 євро;
г) митна вартість яких перевищує еквівалент 300 євро.

10. Єдиний збір, який справляється у пунктах пропуску через державний кордон України, установлюється щодо транспортних засобів та контейнерів:

а) вітчизняних власників;
б) іноземних власників;
в) вітчизняних та іноземних власників;
г) немає правильної відповіді.

Розділ 6
ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

6.1. Валютна політика держави: поняття, мета, форми реалізації
6.2. Валютне регулювання: поняття, принципи, функції
6.3. Валюта та валютні операції
6.4. Валютний нагляд за операціями у сфері зовнішньо-економічної діяльності
6.5. Відповідальність за порушення валютного законодавства

6.1. Валютна політика держави: поняття, мета, форми реалізації

Активізація роботи суб'єктів ЗЕД в контексті глобалізаційних процесів та інтеграційних намірів України актуалізують питання оновлення валютної політики та лібералізації валютного регулювання.

Зокрема підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС вимагає забезпечення вільного руху капіталу та передбачає у 2021 році початок переговорів щодо нових валютних правил.

Валютна політика – сукупність економічних, правових та організаційних заходів, що здійснюються центральним банком та іншими органами державного регулювання щодо діючих у державі валютних взаємовідносин між суб'єктами господарювання, домашніми господарствами та органами державного регулювання [91].

Мета валютної політики:

- створення та підтримка макроекономічної рівноваги;
- сприяння стійкому економічному розвитку;
- підтримка стабільного валютного курсу;
- досягнення рівноваги платіжного балансу.

Форми реалізації валютної політики держави за визначенням НБУ*:*

- девізна валютна політика;
- дисконтна валютна політика;
- валютне регулювання;
- валютний нагляд;
- валютний режим.

Девізна валютна політика держави реалізується через регулювання валютного курсу купівлею-продажем іноземної валюти [92].

Пріоритетним інструментом девізної політики України є ***валютні інтервенції*** НБУ на міжбанківському валютному ринку, що передбачають при купівлі валюти випуск НБУ в обіг гривні, при продажу валюти – вилучення гривні.

Мета валютних інтервенцій [93] – вплив на курс національної валюти щодо іноземних валют, попит та пропозицію грошей в Україні, підпорядковується пріоритетній цілі НБУ щодо досягнення та підтримки цінової стабільності.

Таблиця 6.1

Завдання здійснення валютних інтервенцій Національним банком України

Завдання	Зміст завдання
Накопичення міжнародних резервів	Здійснюється з метою захисту фінансової системи та національної економіки від зовнішніх шоків; забезпечує зростання інвестиційної привабливості для інвесторів як резидентів, так і нерезидентів
Згладжування функціонування валютного ринку	Недопущення негативного впливу надлишкової волатильності й екстраординарних подій на валютному ринку на цінову та фінансову стабільність
Підтримка трансмісії ключової відсоткової ставки	Забезпечення цілей та реалізація завдань грошово-кредитної політики

Джерело: [93]

Чинники визначення політики валютних інтервенцій НБУ [93]:

- обмежений рівень міжнародних резервів НБУ;
- незначні глибина та ліквідність валютного ринку;
- проведення монетарної політики на підґрунті інфляційного таргетування;
- високий рівень доларизації;
- значний ефект перенесення змін обмінного курсу на інфляцію;
- орієнтація НБУ на мінімізацію втручання в роботу валютного ринку.

Таблиця 6.2

Форми здійснення валютних інтервенцій

Форма	Сутність інтервенції	Пріоритетність/ другорядність інтервенції
Валютний аукціон	Передбачає розподіл інтервенцій між суб'єктами ринку, котрі виступили з пропозицією кращої ціни	Пріоритетна
Інтервенція за єдиним курсом	Має на меті пропорційне задоволення потреб суб'єктів ринку за єдиним обмінним курсом національної валюти	Другорядна
Запит щодо найкращого курсу	Провадиться як оперативний захід впливу при зміні ситуації на валютному ринку, реалізується через запит щодо ціни на купівлю/ продаж іноземної валюти через торговельно-інформаційні системи та укладання угод за найкращою ціною	Другорядна
Адресна інтервенція	Реалізується згідно з національними інтересами України та ґрунтується на зверненні Уряду України	Виняткова

Джерело: [93]

Принципи проведення валютних інтервенцій НБУ [93] – стратегія валютних інтервенцій згідно з режимом інфляційного таргетування та плаваючим обмінним курсом;

– зменшення валютних інтервенцій НБУ (частоти, обсягів) з поступовим розвитком фінансових ринків, лібералізації валютного законодавства, досягнення оптимального обсягу міжнародних резервів;

– згладжування негативних ефектів з метою запобігання загостренню зовнішньоекономічних та фінансових дисбалансів;

– відкритість та прозорість участі суб'єктів валютного ринку у валютних інтервенціях, у тому числі з перспективою створення інституту маркетмейкерів.

Особливості та форма проведення валютних інтервенції НБУ визначаються метою та умовами (підставою) їх реалізації (табл. 6.3).

Експортоорієнтовані країни для підтримки національного виробника-експортера використовують валютні інтервенції як інструмент «штучного заниження валютного курсу» в поєднанні з валютними обмеженнями на внутрішньому ринку. У даному разі саме *валютний демпінг* дозволяє експортерам отримувати конкурентні переваги за ціною на світовому ринку. Всередині країни така політика проявляється у девальваційних процесах та стимулює інфляцію.

Дисконтна валютна політика проводиться з метою регулювання попиту та пропозиції на позичковий капітал через зниження або підвищення НБУ відсоткових ставок [92], впливає на рух капіталів у короткостроковій перспективі через коригування облікової ставки.

Типи дисконтної валютної політики:

– *кредитна рестрикція* передбачає скорочення пропозиції грошей (політика «дорогих грошей»);

– *кредитна експансія* стимулює розширення пропозиції (політика «дешевих грошей»).

Таблиця 6.3

Особливості проведення валютних інтервенцій

Мета здійснення	Підґрунтя (умова)	Форма	Особливість
Поступове досягнення цільового рівня міжнародних резервів	Перевищення пропозиції іноземної валюти над попитом	Аукціон без визначення цільового рівня обмінного курсу	Не призводить до зміни фундаментального тренду або до фактичної фіксації на одному рівні; НБУ не виступає з пропозицією ціни, а приймає її від інших учасників ринку
Згладжування функціонування валютного ринку	Обмеженість можливості валютного ринку до самозбалансування внаслідок валютних обмежень та/або інструментів ситуативного реагування	Будь-яка форма	Обсяги визначаються на підґрунті попиту-пропозиції іноземної валюти, оцінки дисбалансів; не впливають на фундаментальний напрям зміни валютного курсу; лібералізація валютного регулювання, розвиток валютного ринку сприяє скороченню та поступовій відмові від валютних інтервенції
Відновлення ліквідності валютного ринку	Порушення функціонування валютного ринку та/ або тимчасова втрата орієнтирів ціноутворення	Інтервенція за єдиним курсом	НБУ виступає одночасно і покупцем і продавцем іноземної валюти; валютні інтервенції мають короткостроковий характер в одному напрямку; припиняються з настанням ефекту або замінюю на більш дієві інструменти; обсяги і форма залежать від характеру шоку
Відновлення ліквідності валютного ринку	Надмірна волатильність обмінного курсу	Будь-яка форма	Обсяги, форма і тактика проведення валютних інтервенцій обираються на підґрунті швидкості зміни обмінного курсу з рівнем волатильності (згідно з розпорядчими актами НБУ)

Джерело: побудовано автором на підґрунті [93]

Послідовне використання кредитної рестрикції та кредитної експансії НБУ як традиційних інструментів дозволяє гальмувати або стимулювати кредитні ресурси.

Облікова ставка НБУ (ставка рефінансування):

– один із монетарних інструментів, за допомогою якого НБУ встановлює для банків та інших суб'єктів грошово-кредитного ринку орієнтир щодо вартості залучених та розміщених грошових коштів [92];

– норма відсотка, що стягується НБУ при рефінансуванні комерційних банків;

– базовий інструмент щодо оцінки вартості грошових коштів.

Зміна розміру облікової ставки ініціюється НБУ та затверджується рішенням правління НБУ.

Детермінанти впливу на валютну політику та курсову динаміку:

– значні витрати на обслуговування зовнішнього боргу України;

– зростання попиту на валюту першої групи класифікатора через необхідність виконання юридичними особами – резидентами зобов'язань по кредитах перед нерезидентами;

– зростання грошової маси національної валюти, що стає підґрунтям для прискорення темпів інфляції та девальваційних процесів;

– суттєве скорочення валютних надходжень від експорту до Російської Федерації;

– припинення надходжень від фізичних осіб – громадян України, котрі офіційно працюють в Російській Федерації, через заборону (обмеження) приватних грошових переказів в Україну, в тому числі як наслідок санкцій;

– погіршення структури українського експорту на користь сировинних товарів;

– циклічність попиту та загроза суттєвого зниження світових цін на товари пріоритетного експорту;

– погіршення показників по чистій міжнародній інвестиційній позиції України;

– значна частка кредитів у іноземній валюті, що становить загрозу економічній безпеці країни [94];

– доларизованість національної економіки;

– значна тінізація економіки.

Валютна та монетарна політики України формуються та реалізуються взаємоузгоджено.

Головною метою монетарної політики визначено цінову стабільність у державі, а серед основних принципів виокремлено [95]:

− пріоритетність досягнення та підтримки цінової стабільності в державі;

− перспективний характер прийняття рішень з монетарної політики, які мають спрямовуватися на приведення інфляції до цільових показників на середньостроковому горизонті політики;

− застосування ключової (облікової) ставки як основного інструмента монетарної політики;

− постійне удосконалення прогнозного інструментарію, що включає зокрема аналіз всіх доступних даних, використання прогнозних моделей та експертних суджень;

− дотримання режиму плаваючого обмінного курсу;

− інституціональна, фінансова та операційна незалежність НБУ для належного виконання його функцій;

− прозорість та підзвітність діяльності НБУ за допомогою сталої системи комунікацій з суспільством.

Застосування *режиму інфляційного таргетування* передбачає публічне оголошення кількісних цілей щодо рівня інфляції та зобов'язання НБУ досягати мети у середньостроковій перспективі.

Інструментом інфляційного таргетування є *облікова ставка*:

– за умови, що прогнозований рівень інфляції більше запланованого, облікова ставка підвищується;

– якщо прогнозований рівень інфляції впаде нижче цільового, застосовують зниження облікової ставки.

6.2. Валютне регулювання: поняття, принципи, функції, етапи розвитку, суб'єкти, об'єкти

Валютне регулювання в Україні ґрунтується на Законі України «Про валюту і валютні операції», метою якого визначено «забезпечення єдиної державної політики у сфері валютних операцій та вільного здійснення валютних операцій на території України».

Закон України «Про валюту і валютні операції» є єдиним рамковим законодавчим актом зі питань валютного регулювання та валютного нагляду [15]:

– визначає правові засади здійснення валютних операцій, валютного регулювання та валютного нагляду;

– прописує права й обов'язки суб'єктів валютних операцій і уповноважених установ;

– встановлює відповідальність за порушення валютного законодавства.

Під *валютним регулюванням* розуміють:

– діяльність НБУ та в установлених Законом України «Про валюту і валютні операції» випадках КМУ, спрямовану на регламентацію здійснення валютних операцій суб'єктами валютних операцій і уповноваженими установами [15].

– комплекс заходів, що застосовується державою в особі НБУ на базі нормативно-правового забезпечення [96];

– специфічну економічну форму регулювання валютних відносин, котру здійснює держава на підґрунті суворої регламентації процесів руху внутрішніх валютних потоків відповідно до встановлених цілей [97];

– один з методів державного управління зовнішньою торгівлею як пріоритетного виду ЗЕД [98].

Валютне регулювання в Україні ґрунтується на таких *принципах* [15]:

1) свобода здійснення валютних операцій, що передбачає:

– право фізичних та юридичних осіб – резидентів укладати угоди з резидентами та (або) нерезидентами та виконувати зобов'язання, пов'язані з цими угодами, у національній валюті чи в іноземній валюті, у тому числі відкривати рахунки у фінансових установах інших країн;

– право фізичних та юридичних осіб – резидентів придбавати валютні цінності, активи за кордоном, переміщувати через митний кордон України валютні цінності;

– запровадження обмежень і заходів захисту виключно з підстав та у порядку, визначених законом, з метою забезпечення стабільності фінансової системи і рівноваги платіжного балансу України;

– недопущення неправомірного і необґрунтованого втручання держави у валютні операції;

2) ризикоорієнтованість, прозорість, достатність та ефективність валютного регулювання, що реалізується через:

– спрямованість на забезпечення фінансової стабільності, економічного і соціального розвитку;

– відповідність заходів захисту, строків їх запровадження та обсягів, пов'язаних з ними валютних обмежень, масштабам і структурі системних ризиків, що загрожують фінансовій стабільності;

– обґрунтованість запровадження та подовження строку дії заходів захисту;

– тимчасовий характер дії заходів захисту;

– підзвітність та публічність НБУ під час запровадження заходів захисту, подовження строку їх дії, оцінки результативності застосування заходів захисту;

– пріоритетність менш дискримінаційних інструментів валютного регулювання над більш дискримінаційними та пропорційності застосування таких інструментів;

– пріоритетність ринкових інструментів валютного регулювання над адміністративними;

3) самостійність та ринковість валютного регулювання, що передбачає:

– гнучкість валютного курсу;

– незалежність НБУ у формуванні та реалізації валютної і монетарної політики у межах, визначених законом.

Серед *основних функцій валютного регулювання* науковці відзначають [96]:

– регуляторну, що передбачає використання методів та форм валютного регулювання;

– алокаційну, що виявляється у впливі на валютні відносини через досягнення компромісу;

– цільову – виявлення напрямів розвитку валютної системи та її складових;

– стимулюючу – проведення заходів щодо сприяння діяльності суб'єктів валютного ринку, в тому числі суб'єктів ЗЕД, що здійснюють експортно-імпортні операції;

– регламентуючу, що уособлює розробку та впровадження в практику законодавчих актів щодо порядку проведення валютних операцій.

Закон України «Про валюту та валютні операції визначає, що суб'єктами валютного ринку виступають: нерезиденти та резиденти (табл. 6.4).

Розробка підзаконних актів щодо валютного регулювання ґрунтується на [99]:

– простоті (кількісній мінімізації нормативно-правових актів);

– зрозумілості (консолідації нормативно-правових актів згідно з Законом України «Про валюту і валютні операції»);

– доступності (створення на сайті НБУ окремої інформативної сторінки українською та англійською мовами з можливістю переходу за посиланнями на нормативно-правові акти).

Таблиця 6.4

Суб'єкти валютного ринку [15]

Суб'єкти	Характеристика
Нерезиденти:	- фізичні особи (іноземні громадяни, громадяни України, особи без громадянства), які мають постійне місце проживання за межами України, у тому числі ті, які тимчасово перебувають на території України; - юридичні особи та інші суб'єкти господарювання з місцезнаходженням за межами України, які створені та діють відповідно до законодавства іноземної держави, у тому числі ті, частки участі в яких належать резидентам; - розташовані на території України іноземні дипломатичні, консульські, торговельні та інші офіційні представництва, міжнародні організації й їх філії, що мають імунітет і дипломатичні привілеї, а також представництва інших організацій, що не здійснюють підприємницької діяльності відповідно до законодавства України; - відокремлені підрозділи юридичних осіб, що розташовані за межами України та здійснюють підприємницьку діяльність відповідно до законодавства іноземної держави; - інші особи, які не є резидентами відповідно до п. 9 ч. 1 ст. 1 Закону України «Про валюту і валютні операції»
Резиденти:	- фізичні особи (громадяни України, іноземні громадяни, особи без громадянства), які мають постійне місце проживання на території України, у тому числі ті, які тимчасово перебувають за межами України; - фізичні особи – підприємці, зареєстровані згідно із законодавством України; - юридичні особи та інші суб'єкти господарювання з місцезнаходженням на території України, які здійснюють свою діяльність відповідно до законодавства України; - дипломатичні, консульські, торговельні та інші офіційні представництва України за кордоном, що мають імунітет і дипломатичні привілеї, а також філії та представництва підприємств і організацій України за кордоном, що не здійснюють підприємницької діяльності відповідно до законодавства України; - відокремлені підрозділи юридичних осіб, а саме філії, представництва, відділення або інші відокремлені підрозділи, що не мають статусу юридичної особи та здійснюють підприємницьку діяльність від імені юридичної особи на території України

Джерело: [15]

6.3. Валюта та валютні операції

Валюта (від італ. valuta – «цінність») – грошова одиниця будь-якої країни світу або інтеграційного об'єднання, що використовується для вимірювання величини вартості товару або послуги.

Статтею 1 Закону України «Про валюту і валютні операції» визначено, що до *валютних цінностей* належать: національна валюта (гривня), іноземна валюта та банківські метали.

Чинним законодавством України визначено види іноземної та національної валюти (табл. 6.5).

Таблиця 6.5

Види валюти

Грошові знаки грошових одиниць	
Іноземна валюта – валюта іноземних держав у вигляді банкнот, казначейських білетів, монет, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави або групи іноземних держав, а також вилучені, або такі, що вилучаються з обігу, але підлягають обміну на грошові знаки, що перебувають в обігу	Національна валюта України – гривня у вигляді банкнот, монет, у тому числі обігових, пам'ятних та ювілейних монет, і в інших формах, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території України, а також вилучені або такі, що вилучаються з обігу, але підлягають обміну на грошові знаки, що перебувають в обігу
Кошти на рахунках у банках та інших фінансових установах, виражені	
У грошових одиницях іноземних держав і міжнародних розрахункових (клірингових) одиницях (зокрема у спеціальних правах запозичення), що належать до виплати в іноземній валюті	У гривні
Електронні гроші, що номіновані	
У грошових одиницях іноземних держав та (або) банківських металах	У гривні

Джерело: побудовано автором на підґрунті [15]

Валютна операція – це операція, що [15]:

– пов'язана з переходом права власності на валютні цінності та (або) права вимоги і пов'язаних з цим зобов'язань, предметом яких є валютні цінності, між резидентами, нерезидентами, а також резидентами і нерезидентами, крім операцій, що здійснюються між резидентами, якщо такими валютними цінностями є національна валюта);

– передбачає торгівлю валютними цінностями;

– уособлює транскордонний переказ валютних цінностей;

– передбачає транскордонне переміщення валютних цінностей.

Торгівля валютними цінностями передбачає проведення операції купівлі-продажу або обміну валютних цінностей;

*Торгівля валютними цінностями*може проводитись :

– на міжнародних валютних ринках та валютному ринку України;

– виключно через уповноважені установи, що мають ліцензію;

– згідно з нормативно-правовими актами НБУ;

– з забезпеченням для нерезидентів всіх прав, наданих резидентам щодо валютних операцій.

Форми здійснення торгівлі валютними цінностями для банківських металів:

– готівкова, якщо передбачена фізична поставка;

– безготівкова – без фізичної поставки.

Транскордонний переказ валютних цінностей здійснюється виключно через уповноважені органи та у порядку, визначеному НБУ, реалізується через рух певної суми коштів в Україну або у зворотному напрямі з подальшим зарахуванням цих коштів на рахунок отримувача або видачі йому у формі готівки.

Транскордонне переміщення валютних цінностей здійснюється виключно у порядку, визначеному НБУ, відбувається за умови ввезення, пересилання на митну територію

України, вивезення, пересилання з митної території України або транзит через митну територію України національної та/або іноземної валюти у готівковій формі, банківських металів.

При транскордонному переміщенні валютних цінностей *фізичними особами*на суму, що дорівнює або більше 10 тис. євро за офіційним курсом НБУ на дату переміщення, обов'язковим є *письмове декларування*.

За умови проведення транскордонного переміщення валютних цінностей у формі *поштового відправлення* передбачено здійснення поштового відправлення винятково з *оголошеною вартістю*.

Для надання права на здійснення валютних операцій НБУ провадить ліцензування. НБУ веде реєстр осіб, яким видано ліцензії на здійснення валютних операцій, розміщує інформацію про видані ліцензії на сторінках офіційного інтернет-представництва.

Ліцензії на проведення валютних операцій є безстроковими. Порядок видачі, поновлення, відкликання, зупинення дії визначаються НБУ. Оскарження рішень НБУ щодо ліцензування можливе виключно у судовому порядку.

Проведення валютних операцій відбувається:

– банками на підставі банківської ліцензії;

– небанківськими фінансовими установами на підставі ліцензій НБУ на здійснення валютних операцій щодо торгівлі валютними цінностями в готівковій формі; переказу коштів, здійснення розрахунків в іноземній валюті за договорами страхування життя; факторингові операції (здійснення розрахунків на території України в іноземній валюті між факторами та клієнтами за операціями з міжнародного факторингу щодо відступлення права грошової вимоги до боржника-нерезидента);

– операторами поштового зв'язку на підставі ліцензії НБУ (надання послуги з переказу коштів та (або) торгівлі валютними цінностями в готівковій формі).

«Модель запровадження лімітів на операції» передбачає скасування індивідуальних ліцензій та заміну системою е-лімітів стосовно:

– інвестицій за кордон;

– перерахування за кордон з метою розміщення на рахунку

– членських внесків, бонусів, допомог, придбання частки в капіталі;

– кредитів, позик від резидента нерезиденту;

– інших операцій юридичних осіб, зокрема: участь у тендерах; виплата бонусів, премій та інше, виконання функцій поручителя між нерезидентами, безповоротна фінансова допомога, перерахування за грантами (незареєстрованими як технічна допомога).

6.4. Валютний нагляд за операціями у сфері зовнішньоекономічної діяльності

НБУ в рамках основних засад грошово-кредитної політики визначено, що «можливості зростання експорту залежатимуть від ефективності економічної політики Уряду зі стимулювання географічної та продуктової диверсифікації експорту та зважених дій НБУ в сфері валютного, монетарного і банківського регулювання для підтримки цього сектору економіки» [100].

Зазвичай НБУ посилює валютне регулювання як запобіжний чи реагуючий комплекс заходів, для недопущення дестабілізації або відновлення стабільної ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках країни.

Лібералізація валютного регулювання відбувається для зниження рівня тінізації та стимулювання валютних операцій суб'єктів ЗЕД.

Законодавством України передбачено здійснення валютного нагляду (контролю) НБУ, ДФС, уповноваженими банками.

Законодавчо визначено, що ***валютний нагляд*** – це система заходів, спрямованих на забезпечення дотримання суб'єктами валютних операцій і уповноваженими установами валютного законодавства.

Валютний нагляд полягає в запобіганні уповноваженими банками, іншими фінансовими установами та національним оператором поштового зв'язку проведенню резидентами і нерезидентами через ці установи незаконних валютних операцій та/або своєчасному інформуванні у разі та в порядку, установлених законодавством, у тому числі нормативно-правовими актами НБУ, відповідних державних органів про порушення резидентами і нерезидентами законодавства, пов'язаного з проведенням ними валютних операцій.

Валютний нагляд за експортно-імпортними операціями суб'єктів ЗЕД передбачає:

- нагляд за термінами здійснення ЗТО;
- нагляд за отриманням експортером надходжень в іноземній валюті;
- нагляд за дотриманням правил купівлі валюти імпортером.

Згідно із Законом України «Про валюту і валютні операції» НБУ має право:

- встановлювати та коригувати строки розрахунків за експортними й імпортними операціями,
- визначати винятки й особливості заходів захисту для окремих товарів та галузей відповідно до подання КМУ;
- встановлювати мінімальні граничні обсяги експортно-імпортних операцій, щодо яких діють норми граничних строків розрахунків.

Етапи валютного нагляду при експорті наведено у табл. 6.6.

Валютний нагляд не діє у разі продажу нерезиденту товару на території України без його вивезення за межі держави, однак діє при експорті без фактичного вивезення товарів за межі митної території, за умови, що товар раніше був придбаний за кордоном без фактичного ввезення в Україну.

Таблиця 6.6

Етапи валютного нагляду при експортних операціях

Етап	Підстава, термін
Початок валютного нагляду	*Для товарів* – наступний день після оформлення МД на експортовану продукцію. *Для робіт та послуг*– підписання акту чи іншого документа, що підтверджує їх виконання
Підстава для взяття під нагляд	Дані з реєстру МД
Закриття валютного нагляду	Зарахування надходжень в іноземній валюті на рахунки суб'єкта у строки відповідно до контракту, однак не пізніше терміну валютного нагляду

Джерело:[101]

Етапи валютного нагляду для імпортера (табл. 6.7).

Таблиця 6.7

Валютний нагляд при імпортних операціях

Етап	Підстава, термін
Початок валютного нагляду	День, наступний за днем отримання передоплати
Підстава для взяття під нагляд	Надходження попередньої оплати
Закриття валютного нагляду	Передбачає поставку товару (отримання інформації з реєстру митних декларацій), надання послуги (документ, що підтверджує виконання нерезидентом робіт) або повернення передоплати згідно з термінами контракту, однак не пізніше терміну валютного нагляду
Зменшення суми валютного нагляду	Перегляд цін через невідповідність якісних та кількісних характеристик; форс-мажор, наслідки якого вплинули на якість товару; однак, за рішенням Міжнародного комерційного арбітражного суду або Морської арбітражної комісії при ТПП

Джерело:[101]

Терміни розрахунків по експортно-імпортних операціях можуть бути подовжені на період виникнення форс-мажорних обставин, що підтверджені відповідною довідкою, виданою уповноваженим органом у країні учасника ЗТО.

Обов'язковий продаж надходжень в іноземній валюті експортером поширюється на валюту 1-ї групи Класифікатора іноземних валют та банківських металів.

Обсяги обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті встановлюються та корегуються за рішенням НБУ відповідно до ситуації на валютному ринку країни.

6.5. Відповідальність за порушення валютного законодавства

За порушення термінів розрахунку за експортно-імпортними операціями нараховується пеня у розмірі 0,3% за кожен календарний день від суми недоодержаної виручки в гривні або в іноземній валюті в еквіваленті гривні за курсом НБУ на день виникнення заборгованості.

У Законі України «Про валюту і валютні операції» передбачено, що загальний розмір пені не може перевищувати суми недоодержаних грошових коштів за договором (вартості недопоставленого товару).

Процедура нарахування штрафних санкцій передбачає передачу банком інформації щодо виявлених у звітному місяці фактів порушень терміну граничного строку проведення зовнішньоекономічних операцій, а органи ДФС, за наслідками документальних перевірок стягують з резидентів пеню до держбюджету України.

За умови прийняття до розгляду судом (Міжнародним комерційним арбітражем) позовної заяви резидента про стягнення з нерезидента заборгованості, що виникла внаслідок недотримання нерезидентом строку, прописаного у зовнішньоекономічному договорі (контракті), або прийняття до провадження уповноваженим органом відповідної країни

документа про стягнення такої заборгованості з боржника-нерезидента на користь резидента в позасудовому (досудовому) примусовому порядку нарахування пені призупиняється.

У разі негативного рішення суду (відмові в позові, відкритті провадження, визнання документа про стягнення заборгованості з боржника-нерезидента таким, що не підлягає виконанню тощо) відбувається перерахування пені з урахуванням періоду призупинення.

У разі позитивної ухвали суду (міжнародного комерційного арбітражу) щодо задоволення позову сплаті підлягає лише пеня, у розмірі до дня прийняття позовної заяви.

За порушення вимог чинного валютного законодавства крім строків розрахунків також передбачена відповідальність (табл. 6.8).

Таблиця 6.8

Види відповідальності за порушення вимог валютного законодавства (крім порушення строків за операціями з експорту та імпорту товарів)

Суб'єкти валютного ринку	Заходи впливу
Банки	заходи впливу згідно з Законом України«Про банки і банківську діяльність»
Уповноважені установи (крім банків)	- письмове застереження; - обмеження, зупинення чи припинення здійснення окремих видів валютних операцій; - штрафні санкції у розмірі не більш як 20% суми власного капіталу відповідної уповноваженої установи; - зупинення або відкликання (анулювання) ліцензії на здійснення валютних операцій
Юридичні особи (крім уповноважених установ)	у вигляді штрафних санкцій у розмірі до 100% суми операції, проведеної з порушенням валютного законодавства

Закінчення табл. 6.8

Суб'єкти валютного ринку	Заходи впливу
Фізичні особи, посадові осіби, уповноважені установи, посадові особи юридичних осіб	у вигляді штрафів для посадових осіб, громадян – суб'єктів підприємницької діяльності від 1000 до 3000 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. Умисне ухилення службових осіб підприємств, установ та організацій незалежно від форми власності або громадян – суб'єктів підприємницької діяльності від повернення в Україну у передбачені законом строки виручки в іноземній валюті від реалізації на експорт товарів (робіт, послуг) або інших матеріальних цінностей, отриманих від цієї виручки, а також умисне приховування у будь-який спосіб такої виручки, товарів або інших матеріальних цінностей – накладення штрафу від 600 до 1000 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. - за повторне порушення валютного законодавства або умисне ухилення від повернення виручки в іноземній валюті у великих розмірах – штрафу від 1000 до 3000 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. - у особливо великих розмірах – від 3000 до 5000 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Джерело: [101]

Виявлені порушення передбачають несення відповідальності, але не пізніше ніж через півроку після виявлення такого порушення та не пізніше ніж три роки з моменту його вчинення.

Кошти, отримані від сплати штрафів, спрямовуються до Державного бюджету України.

Контрольні запитання

1. Визначте мету валютної політики держави.
2. Назвіть форми реалізації валютної політики держави.
3. Визначте мету здійснення валютних інтервенцій.
4. Розкрийте сутність девізної валютної політики
5. Розкрийте зміст та визначте типи дисконтної валютної політики.
6. Дайте визначення понять «транскордонне переміщення» та «транскордонний переказ валютних цінностей».
7. Зазначте мету валютного нагляду, визначте актуальний термін розрахунків по експортно-імпортних операціях.
8. Назвіть галузі, для яких за чинними законодавством України, збільшено термін розрахунків за експортно-імпортними операціями.
9. Визначте обсяг (частку) обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті від проведення експортних операцій.
10. Назвіть розмір пені за порушення термінів строків розрахунку за експортно-імпортними операціями.

Тестові завдання

1. Під валютним регулюванням розуміють:

а) діяльність НБУ та в установлених Законом України «Про валюту і валютні операції» випадках КМУ, спрямовану на регламентацію здійснення валютних операцій суб'єктами валютних операцій і уповноваженими установами;

б) специфічну економічну форму регулювання валютних відносин, котру здійснює держава на підґрунті суворої регламентації процесів руху внутрішніх валютних потоків відповідно до встановлених цілей;

в) один з методів державного управління зовнішньою торгівлею як пріоритетним видомЗЕД;

г) всі відповіді правильні.

2. До форм реалізації валютної політики держави за визначенням НБУ належать:

а) девізна та дисконтна валютна політика;
б) валютне регулювання та валютний нагляд;
в) валютний режим;
г) усі відповіді правильні.

3. У разі погіршення стану на валютному ринку та необхідності посилення заходів валютного регулювання НБУ має право:

а) встановлювати та коригувати строки розрахунків за експортними й імпортними операціями,
б) визначати винятки та особливості заходів захисту для окремих товарів і галузей відповідно до подання КМУ;
в) встановлювати мінімальні граничні обсяги експортно-імпортних операцій, щодо яких діють норми граничних строків розрахунків;
г) усі відповіді правильні.

4. Статтею 1 Закону України «Про валюту і валютні операції» до валютних цінностей віднесено:

а) національну валюту (гривня);
б) іноземну валюту;
в) банківські метали;
г) усі відповіді правильні.

5. Валютна операція – це операція, що:

а) пов’язана з переходом права власності на валютні цінності та (або) права вимоги і пов’язаних з цим зобов’язань, предметом яких є валютні цінності, між резидентами, нерезидентами, а також резидентами і нерезидентами, крім операцій, що здійснюються між резидентами, якщо такими валютними цінностями є національна валюта);
б) передбачає торгівлю валютними цінностями;

в) уособлює транскордонний переказ валютних цінностей або передбачає транскордонне переміщення валютних цінностей;
г) усі відповіді правильні.

6. Форми здійснення торгівлі валютними цінностями для банківських металів:
а) готівкова, якщо передбачена фізична поставка;
б) безготівкова – без фізичної поставки;
в) всі відповіді правильні;
г) немає правильної відповіді.

7. Валютний нагляд за експортно-імпортними операціями суб'єктів ЗЕД передбачає:
а) нагляд за термінами здійснення зовнішньоторговельних операцій;
б) нагляд за отриманням експортером виручки у іноземній валюті;
в) нагляд за дотриманням правил купівлі валюти імпортером;
г) усі відповіді правильні.

8. Термін розрахунків по експортно-імпортних операціях в іноземній валюті станом на 1 квітня 2019 року:
а) 90 днів;
б) 120 днів;
в) 180 днів;
г) 365 днів.

9. Обсяг обов'язкового продажу надходжень від проведення експортних операцій в іноземній валюті станом на 1 квітня 2019 року:
а) 0%;
б) 30%;
в) 50%;
г) 75%.

10. За порушення термінів строків розрахунку за експортно-імпортними операціями:

а) нараховується пеня у розмірі 1% за кожен робочий день прострочки від суми недоодержаних надходжень;

б) нараховується пеня у розмірі 0,3% за кожен календарний день від суми недоодержаних надходжень в іноземній валюті в еквіваленті гривні за курсом НБУ на день виникнення заборгованості;

в) нараховується пеня у розмірі 0,5% за кожен календарний день від суми недоодержаних надходжень у гривні або в іноземній валюті в еквіваленті гривні за курсом НБУ на день виникнення заборгованості;

г) немає правильної відповіді.

Розділ 7
МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

7.1. Сутність міжнародних розрахунків.
7.2. Документарні форми міжнародних розрахунків.
7.3. Недокументарні форми міжнародних розрахунків.

7.1. Сутність міжнародних розрахунків

При виконанні зовнішньоторговельних угод від продавця до покупця переходить товар, а від покупця до продавця – гроші. Рішення про порядок взаєморозрахунків між покупцем і продавцем приймається в момент укладення договору. Кожен спосіб здійснення платежу має свої переваги й недоліки залежно від того розглядається він з точки зору покупця чи продавця. Експортер очікує отримати якісний товар, поставлений в термін, і прагне зробити оплату з мінімальними комісіями. Імпортер, відвантаживши і доставивши товар, очікує отримати належну за нього оплату з мінімальними ризиками. Кожен з учасників угоди бажає її успішного здійснення і своєчасного виконання договірних зобов'язань.

Визначення оптимальної форми розрахунків вимагає ретельного аналізу як з позиції розрахунків, так і структури самої угоди. Часто при обслуговуванні нетипових угод можуть створюватися гібридні форми розрахунків, коли одна форма є частиною іншої. Актуальність визначення оптимальної форми розрахунку зовнішньоторговельного контракту досить яскраво виражена в співробітництві між компаніями, що здійснюють ЗЕД і банками, що здійснюють розрахунки. Основною метою цієї співпраці є максимально ефективна організація розрахунків за кожною індивідуальною угодою.

Міжнародні розрахунки – це система організації і регулювання платежів за грошовими вимогами і зобов'язаннями, що виникають при здійсненні ЗЕД між державами, підприємствами та громадянами, які перебувають на території різних країн.

На відміну від внутрішніх розрахунків, міжнародні розрахунки пов'язані з обміном національних валют, тому при укладенні зовнішньоекономічних угод учасники погоджують валюту, в якій буде здійснюватися оплата контракту.

Суб'єктами міжнародних розрахунків є експортери, імпортери та банки, які взаємодіють у процесі руху товаророзпорядчих документів.

Посередниками в міжнародних розрахунках є банки, які організовують рух грошей учасників зовнішньоекономічної діяльності.

Вибір оптимальної форми розрахунків з міжнародного контракту є серйозним завданням, оскільки необхідно спиратися на принципи розрахунків, вибір способу платежу і безлічі інших факторів. До основних принципів міжнародних розрахунків належать такі:

– банки здійснюють міжнародні розрахунки за дорученням своїх клієнтів – контрагентів зовнішньоекономічних контрактів;

– платежі з рахунку здійснюються тільки за згодою платника – клієнта банку, який акцептує документи, за винятком випадків, передбачених законодавством;

– для здійснення міжнародних операцій банки встановлюють кореспондентські відносини з іноземними банками – кореспондентами;

– оплата відбувається, як правило, після відвантаження товарів, надання послуг, за винятком авансових платежів;

– кошти підприємств повинні бути розміщені в банку на відповідних рахунках, з яких будуть здійснюватися розрахунки;

– платежі здійснюються за рахунок власних коштів платника або кредитів банку;

– сторони торговельної угоди вільні у виборі форми безготівкових розрахунків при невтручанні банків у договірні відносини.

Головними факторами, що впливають на вибір форми міжнародних розрахунків, є: умови, визначені в зовнішньоторговельному контракті; валютна законодавча база; особливості банківської практики здійснення розрахунків; уніфіковані міжнародними співтовариствами правила та звичаї.Класифікацію факторів, що впливають на вибір форм розрахунків у ЗЕД наведено у табл. 7.1.

Правове регулювання міжнародних розрахунків відіграє не останню роль у виборі їх форми. З одного боку, такі розрахунки регулюються внутрішнім національним законодавством, банківською практикою та умовами зовнішньоекономічного контракту, з іншого – існують міжнародні уніфіковані правила і звичаї. Ці правила розробляються, уніфікуються і видаються міжнародними організаціями і, як правило, мають рекомендаційний характер без юридичної сили. Застосування їх положень узгоджується учасниками міжнародної угоди при укладенні контракту, і посилання на застосування тих чи інших правил має міститися в тексті умов.

Міжнародні розрахунки включають платежі за вимогами і зобов'язаннями, що виникають у процесі ЗЕД. Це,у свою чергу, вимагає визначення способу платежу, виходячи зі співвідношення часу оплати та фактичної поставки товару. Платіж може бути здійснений у такий спосіб:

– *авансом*, що передбачає виплату (повну або часткову) узгоджених у контракті сум до передачі товару покупцю. Найчастіше авансовий спосіб платежу використовують при освоєнні нових ринків і встановленні нових партнерських зв'язків, що цілком природно обумовлено малою довірою партнерів;

Таблиця 7.1

Класифікація факторів, що впливають на вибір форм розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності

Ознака класифікації	Групи факторів	Характеристика
Зовнішнє середовище	Фактори макросередовища. Фактори мікросередовища	Політична та економічна стабільність країн; національні та міжнародні правила та звичаї торгівлі товарами та послугами; уніфіковані правила та звичаї здійснення розрахунків. Сукупність суб'єктів і факторів, які безпосередньо впливають на вибір форми розрахунків (само підприємство, експортери-постачальники,імпортери-покупці, посередники, клієнти, конкуренти, банки, урядові організації)
Внутрішнє середовище	Об'єктивні. Суб'єктивні	Внутрішні характеристики підприємства, які необхідно враховувати в процесі розрахунків; сума угоди; можливості банків. Пов'язані з якістю й ефективністю розрахунків
Природа виникнення	Економіко-організаційні. Обліково-фінансові. Правові. Комерційні	Пов'язані з організацією і процедурою підписання зовнішньоторговельних контрактів. Пов'язані з обліковою і фінансовою політикою підприємства. Пов'язані з правовим полем здійснення міжнародних розрахунків. Пов'язані з міжнародними комерційними умовами Інкотермс
Суб'єкти впливу	Фактори, що формують відносини з експортерами. Фактори, що формують відносини з імпортерами	Пов'язані із закупівельною політикою і політикою формування фінансової структури капіталу. Пов'язані зі збутовою, маркетинговою і кредитною політикою

Закінчення табл. 7.1

Ознака класифікації	Групи факторів	Характеристика
Об’єкти вибору	Фактори, що пов’язані з товарною складовою здійснення розрахунків.	Пов’язані зі специфікою торгівлі товарами чи послугами (наприклад, поставка товарів, що швидко псуються, дорогого обладнання (кораблів, літаків), дефіцитних товарів, товарів стратегічного призначення тощо).
	Фактори, що пов’язані з платіжною складовою здійснення розрахунків	Пов’язані з розрахунковою політикою та фінансовою дисципліною контрагентів, з їх платоспроможністю, конкурентоспроможністю, іміджем
Участь банків	Фактори, що впливають на масштаби участі банків у розрахунках (від мінімальної до максимальної).	Пов’язані з кількістю функцій, які покладає на себе банк у процесі здійснення розрахунків (наприклад, виконання платіжного доручення клієнта, контроль передачі, пересилки товаросупроводжувальних документів, надання бенефіціару платіжного зобов’язання тощо).
	Фактори, що формують банківське забезпечення	Прямо пов’язані з кількістю операцій, що здійснює банк за дорученням свого клієнта
Зміна статей балансу	Фактори, що сприяють виникненню/погашенню заборгованості: фактори, що формують нормальну заборгованість; фактори, що формують недопустиму заборгованість.	Пов’язані з коливаннями дебіторської та кредиторської заборгованостей, політикою стягнення дебіторської заборгованості, політикою управління грошовими потоками, платоспроможністю та ін.: пов’язані з об’єктивними процесами формування і руху заборгованостей; пов’язані з недотриманням фінансової дисципліни.
	Фактори, що сприяють збільшенню/ зменшенню товарно-матеріальних цінностей	Пов’язані з коливаннями товарно-матеріальних запасів, які фіксуються у відповідних статтях балансу підприємства

Джерело: [105]

– *готівкою* – термінова оплата при поставці товару або при підтвердженні його відвантаження, або проти представлення експортерами комерційних документів. Цей спосіб платежу є найбільш гарантованим, тому підходить для нового партнерства;

– *у кредит* – оплата здійснюється після отримання товару імпортером або за допомогою виставлення векселя (тратти). При цьому імпортер не може розраховувати на знижку, надану за умов термінової оплати.

Коли визначено спосіб платежу, постає вибір форми розрахунків.

Форми міжнародних розрахунків поділяються на документарні (акредитиви, інкасо, векселі) та недокументарні (платіж на відкритий рахунок, авансові платежі, банківський переказ, чеки).Вибір конкретної форми розрахунків, за допомогою якої здійснюватимуться платежі за зовнішньоторговельним контрактом, визначається угодою сторін – партнерів по зовнішньоторговельній операції.

Визначення форми розрахунків є одним з найважливіших умов міжнародного торговельного контракту. Вибір цієї форми забезпечує найбільш комфортну оплату для експортера й імпортера за отриманий товар / послугу. Форма розрахунків повинна бути чітко визначена в тексті статті контракту, щоб уникнути подальших розбіжностей. Спочатку вона може бути представлена в оферті або озвучена під час переговорів. Приділивши цій умові належну увагу, контрагенти забезпечують безперебійне і надійне співробітництво, що має стійкі перспективи ведення міжнародного бізнесу.

Незважаючи на можливість використання при кожному способі платежу будь-якої форми розрахунків, на практиці частіше застосовуються відповідності, наведені на рис. 7.1.

Рис. 7.1. Оптимальне співвідношення форм розрахунків до способів платежу при виконанні зобов'язань за зовнішньоторговельним контрактом

Вибір форми розрахунку за зовнішньоторговельним контрактом повинен бути оптимальним і комфортним для всіх учасників угоди за фінансовими параметрами і правовими аспектами, ступенем безпеки і терміновості. При цьому не існує такої форми розрахунків, яка абсолютно задовольняла б усім інтересам контрагентів. Для балансу інтересів сторін необхідно обумовлювати взаємні поступки у вигляді знижок і пільг. Також варто брати до уваги вартість послуг банків при супроводі ЗЕО, яка безпосередньо залежить від частки участі банку в розрахунках.

7.2. Документарні форми міжнародних розрахунків

Акредитив – договір, що містить зобов'язання банку виплатити продавцю товару суму акредитива, якщо продавець виконав встановлені в акредитиві умови і надав банку перераховані в ньому документи, що підтверджують виконання.

Основи акредитивів і регулювання роботи з ними визначає Публікація № 600 Міжнародної торгової палати «Уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів» в редакції 2007 р. («Uniform Customs and Practice for Documentary Credits», скорочено – UCP 600).

Найголовніша функція акредитива полягає в тому, що він надає впевненості й зменшує ризики як для експортера (банк оплатить поставлену продукцію), так і для імпортера (оплата експортеру не буде виконана до того часу, доки не буде встановлено, що вся документація, представлена ним, відповідає термінам та умовам угоди) [102].

У розрахунках застосовуються в основному два види акредитивів:

– документарні (товарні) акредитиви, виплата по яких зумовлена наданням комерційних документів;

– грошові (чисті) акредитиви, виплата по яких не обумовлена наданням комерційних документів.

У зовнішній торгівлі використовуються переважно документарні акредитиви.

За необхідності акредитив можна використовувати в поєднанні з гарантіями, дисконтуванням рахунків-фактур, факторингом і под.

У розрахунках за документарним акредитивом беруть участь такі сторони:

- *акредитиводавець* (той, хто віддає наказ на відкриття акредитива) – покупець-імпортер;
- *акредитивний банк* – банк-емітент (банк покупця-імпортера);

- *авізуючий банк* – банк, якому доручається повідомити експортера про відкриття на його користь акредитива і передати його текст;
- *бенефіціар за акредитивом* – продавець-експортер.

У тексті акредитива банк-емітент може уповноважити будь-який інший (виконуючий) банк оцінити відповідність умовам акредитива, представленим бенефіціаром за акредитивом, та виплатити суму акредитива бенефіціару. Таким банком може бути авізуючий банк, а в разі вільно негоційованих акредитивів – банк за вибором бенефіціара. У ролі виконуючого банку може також бути і банк-емітент.

В акредитиві має бути встановлений ***спосіб виплати суми акредитива:*** негайний платіж, відстрочений платіж, акцептування чи негоціація (або комбінація цих способів).

Акредитив з негайним платежем – вартість документів виплачується бенефіціару акредитива відразу після того, як документи були надані до виконуючого банку, який визнав їх відповідними умовам акредитива.

Зазвичай банк-емітент виплачує гроші виконуючому банку до того, як він сам оглянув документи і перевірив їх відповідність умовам акредитива. Тому банк-емітент повинен довіряти виконуючому банку і його здатності оцінити відповідність документів умовам акредитива.

Акредитив з відстроченим платежем – вартість документів виплачується бенефіціару за акредитивом не відразу після подання документів, а на дату, яка розраховується на основі формули, або умов, наведених в акредитиві.

Один з найпоширеніших способів розрахунку дати платежу полягає в тому, що до дати видачі транспортного документа або дати подання до банку документів за акредитивом додається узгоджена кількість днів. Отже, наказодавець за акредитивом може перенести платіж за куплений за акредитивом товар до моменту надходження грошей від перепродажу товару.

Негоціація – купівля та/або врахування негоціюючим банком переказних векселів (тратт) та/або документів, що становлять належне представлення, передбачених умовами акредитива, через надання авансу або згоди надати аванс бенефіціару не пізніше банківського дня, у який негоціюючий банк отримує відшкодування [103].

У разі негоціації банк, що має відповідні повноваження, виплачує (або дає дозвіл виплатити) бенефіціару вартість документів (векселя) до того, як він сам отримає гроші від банку-емітента. Виконуючий банк не зобов'язаний негоціювати акредитив. Його дії залежать від того, наскільки банк упевнений як у банку-емітенті, так і в бенефіціарі за акредитивом. Якщо виконуючий банк здійснює негоціацію документів, то він робить це з правом зворотної вимоги грошей (правом регресу), тобто негоціюючий документи банк може вимагати від бенефіціара за акредитивом повернення виплачених сум, якщо з будь-якої причини банк-емітент не виплатить гроші. Права поворотної вимоги немає ні банк-емітент, ні підтверджуючий банк.

На відміну від інших способів виплати акредитива, для негоціювання можна уповноважити будь-який банк за вибором бенефіціара за акредитивом (за винятком банку-емітента). У цьому разійдеться про так званий вільно негоційований акредитив. Варто зазначити, що коло довірених для негоціювання банків можна обмежити в умовах акредитива, наприклад, банками країни місцезнаходження бенефіціара за акредитивом або навіть одним конкретним банком. При негоціації банки зазвичай вимагають від бенефіціара за акредитивом сплатити відсотки за той проміжок часу, який розділяє негоціацію і отримання грошей від банку-емітента.

Акцептування– це традиційна форма акредитива з відстроченим платежем, за якої бенефіціар за акредитивом повинен разом з іншими, передбаченими в акредитиві документами, надати і переказний вексель, дата оплати якого встановлюється згідно з умовами, зафіксованими в акредитиві.

Якщо подані бенефіціаром документи відповідають умовам акредитива, то переказний вексель акцептується банком-емітентом або банком, якому він надав повноваження для акцептування, тим самим беручи на себе зобов'язання, виплатити суму переказного векселя на дату оплати. Якщо бенефіціар за акредитивом хоче отримати гроші негайно, він може продати переказний вексель з дисконтом.

Банки уповноважують інший банк виплатити акредитив у разі, якщо:

– цього хочуть наказодавець або бенефіціар по акредитиву;

– інший банк повинен підтвердити акредитив;

– повинна бути можливість переказу акредитива в інший банк;

– банк-емітент довіряє уповноваженому банку;

– у регіоні або державі продавця товару поширена практика використання вільно негоційованих акредитивів з метою фінансування.

Загальна схема дій контрагентів за документарним акредитивом наведена на рис. 7.2.

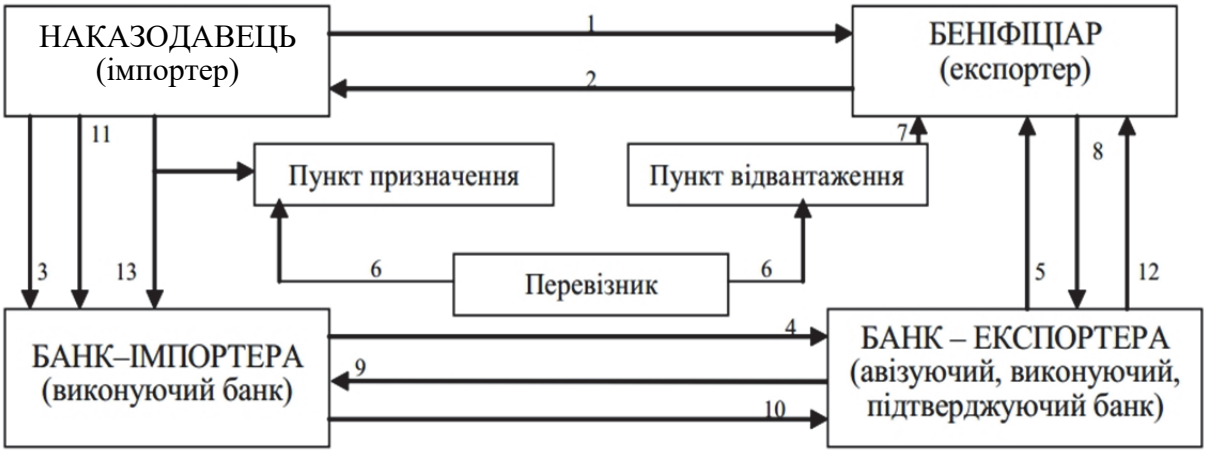


Рис. 7.2. Схема розрахунків за документарним акредитивом

Джерело: [102]

1 –Укладення контракту та визначення основних платіжних інструкцій, в яких прямо вказаний метод платежу за допомогою документарного акредитива між контрагентами.

2 –Експортер готує товар до відвантаження, про що сповіщає імпортера.

3 –Отримавши таке повідомлення, покупець направляє своєму банку доручення (заяву) на відкриття акредитива, в якому вказує всі необхідні його умови.

4 –Банк-емітент направляє акредитив бенефіціару, як правило, через банк, що обслуговує останнього, у завдання якого входить авізування (повідомлення) акредитива експортеру.

5 –Акредитив підлягає передачі бенефіціару, який перевіряє його на предмет відповідності умовам контракту.

6 – Якщо бенефіціар згоден з умовами відкритого на його користь акредитива, він у встановлені терміни здійснює відвантаження товару.

7, 8 –Отримавши транспортні документи від перевізника, бенефіціар подає їх разом з іншими необхідними документами (рахунками, специфікаціями, сертифікатами, за необхідності страховими документами, траттами і под.) у свій банк. Банк експортера перевіряє всі документи, щоб упевнитися, що за зовнішніми ознаками вони відповідають умовам акредитива.

9 –Після перевірки документів банк експортера відсилає їх банку-емітенту для оплати, акцепту або негоціації, вказуючи у своєму супровідному листі, у який спосіб має бути зарахована виручка.

10 –Отримавши документи, емітент перевіряє їх, після чого переказує суму платежу банку експортера.

11 – Банк експортера дебетує рахунок імпортера.

12 – Банк експортера зараховує виручку бенефіціару.

13 –Імпортер, отримавши від банку-емітента документи, вступає в права володіння товарами.

Підтверджений акредитив Якщо акредитив підтверджено, то оплатити за відповідними умовами

акредитива документи зобов'язується не тільки банк-емітент, але і підтверджуючий банк.

Завжди має сенс запросити про можливість підтвердження акредитива, якщо продавець прагне уникнути можливих політичних і інших ризиків банку-емітента або його держави місцезнаходження. Підтвердження акредитивів також допомагає швидше і зручніше завершити розрахунки – після отримання платежу з підтверджуючого банку продавець може вважати угоду виконаною. Можливі суперечки між банком-емітентом і підтверджуючим банком більше не мають до нього відношення.

Переказний акредитив надає можливість посереднику запросити виконуючий банк про переведення акредитива на користь свого постачальника. Таким чином, посередник купує товар тим же акредитивом, за допомогою якого він перепродує його покупцеві.

Переказний акредитив надає можливість бути посередником у великих товарних угодах без внесення власних грошей. Умови акредитива мають бути виконані і документи мають бути представлені постачальником (другий бенефіціар за акредитивом). Після надходження документів за акредитивом до банку, який здійснив переказ акредитива, посередник (перший бенефіціар за акредитивом) обмінює тільки рахунок і переказний вексель другого бенефіціара (зі збільшенням на суму, що дорівнює оплаті за його посередницькі послуги).

Якщо умови акредитива допускають відправлення товару частинами, то акредитив (первісну суму або в межах кількості товару) також можна переказати і декільком другим бенефіціарам.

Якщо посередник хоче організувати угоду за допомогою переказного акредитива, він повинен враховувати, що:

- при переказі акредитива не можна змінювати його умови, виключаючи термін дії і дозволений період часу для подання документів (обидва в бік скорочення), а також суму і ціну одиниці товару (і те, і інше в бік зменшення);

• всі перераховані в акредитиві документи (включаючи транспортний документ) повинен представити другий бенефіціар по акредитиву (перший бенефіціар може змінити тільки представлені другим бенефіціаром рахунок і переказний вексель), тому в умовах акредитива потрібно передбачити відправлення товару від постачальника безпосередньо до покупця.

Акредитив можна переказати тільки в тому разі, якщо в заявці на відкриття акредитива покупець вказав тип акредитива «переказний» (Transferable).

У заявці на переказ посереднику рекомендується скоротити період часу для подання документів і термін дії акредитива у такий спосіб, щоб під час надходження документів у банк, який переказує, посередник встиг би обміняти представлені постачальником рахунок і переказний вексель.

Компенсаційний (back-to-back) акредитив відкривається банком на користь постачальника за заявкою посередника. При цьому підставою для банку є інший акредитив, відкритий покупцем на користь посередника (базовий акредитив). На відміну від переказного акредитива, базовий акредитив і компенсаційний акредитив є двома юридично незалежними один від одного акредитивами, хоча обидва призначені для однієї і тієї ж товарної угоди.

Для відкриття такого акредитива банки зазвичай вимагають від посередника додаткових забезпечень або застави, щоб знизити ризики.

Револьверний (revolving) акредитив – продавець товару може періодично або після певної події відправляти чергову партію товару на суму та відповідно до умов акредитива. Оскільки умови акредитива залишаються абсолютно однаковими для кожного відправлення, то револьверний акредитив підходить тільки для оплати регулярного відправлення товару, яку здійснюють в абсолютно однаковій кількості.

Акредитив з червоною умовою (red clause) дозволяє продавцю отримати частину суми акредитива авансом ще до виконання всіх умов акредитива (для закупівлі або виробництва товару, покриття витрат на перевезення і под.). Зазвичай для отримання такого авансу необхідно представити будь-який документ, наприклад, довідку, що товар, який відповідає умовам акредитива, знаходиться в порту або на складському майданчику (якщо аванс потрібно для фінансування перевезення товару), а решту суми продавець отримає після відправлення товару покупцю, представивши всі перераховані в акредитиві документи, включаючи транспортний.

Резервний (standby) акредитив за своєю суттю є гарантією. Це означає, що бенефіціар за акредитивом вимагає свої гроші тільки в тому разі, якщо наказодавець за акредитивом не виконує своїх зобов'язань, наприклад, виступаючи в ролі покупця, не оплачує товар.

У переліку документів такого акредитива часто присутня тільки копія рахунку, не оплаченого покупцем, і вимога продавця до банку виплатити суму акредитива; транспортний документ вимагається рідко.

Для успішного проведення зовнішньоторговельної операції та уникнення втрати часу і грошей, пов'язано зі зміною умов, покупцю і продавцю до відкриття акредитива слід якомога точніше домовитися про його умови,які бажано зафіксувати у письмовому вигляді в договорі про продаж товару, обов'язковому для обох сторін.

Рекомендований список умов, суттєвих з точки зору акредитива, такий [104]:

– опис товару – настільки детально, наскільки необхідно, але настільки коротко, наскільки можливо (наприклад: сині чоловічі шкарпетки відповідно до замовлення № 123);

– кількість товару – точно (наприклад: 1250 шт.), або приблизно (наприклад: 1000 кг +/- 5%);

– ціна товару;

– інші суттєві параметри товару, які мають бути зафіксовані в акредитиві (наприклад: швидкопсувний товар повинен перевозитися в рефрижераторних контейнерах);

– строки відправлення товару та здійснення інших процедур;

– вид транспорту і місця навантаження і вивантаження;

– умова поставки (наприклад: CIF Таллінн, Інкотермс 2010);

– час внесення плати за товар, тобто чи будуть документи акредитива оплачені відразу після їх подання в банк або продавець надає покупцю можливість відстроченого платежу (наприклад: оплата товару через 90 днів після дати рахунку);

– перелік документів акредитива – ті документи, які підтверджують виконання продавцем умов договору, зафіксованих в акредитиві;

– особливий тип акредитива – чи повинен акредитив бути, наприклад, підтвердженим або переказним;

– банк, який, за бажанням бенефіціара за акредитивом, повідомляє про відкритий йому акредитив, тобто авізуючий банк – зазвичай банк продавця;

– банк, який уповноважений виплатити суму акредитив (банк-емітент акредитива, авізуючий банк або будь-який банк за вибором бенефіціара).

Залежно від особливостей конкретної угоди може знадобитися встановлення в договорі й інших умов.

У розрахунках за акредитивом банк виплачує продавцю суму акредитива тільки в тому разі, якщо продавець надасть банку необхідні документи, які повністю відповідають умовам акредитива.

Умови акредитива встановлює покупець. Отже, акредитив дозволяє покупцю диктувати продавцеві, який товар і в якій кількості, коли і куди необхідно доставити. Зафіксовані один раз умови (наприклад, ціна, обсяги) не можна змінювати в односторонньому порядку, і зацікавлений

у продажу бенефіціар за акредитивом повинен точно виконати умови акредитива для отримання грошей.

Продавець не зобов'язаний користуватися акредитивом. Якщо продавець не погодиться з умовами акредитива і не відправить товар, то витрати покупця на акредитив можуть виявитися марними.

Використання акредитива може дати покупцеві можливість знизити ціну, оскільки вчинення правочину та отримання грошей гарантуються продавцю банком-емітентом. Акредитив також дозволяє покупцю більш гнучко управляти грошовими потоками, оскільки покупець, за угодою з банком, може перенести своє зобов'язання відшкодувати банку суму акредитива на більш зручний для себе момент.

Водночас, покупець повинен зважати на те, що подача заявки на акредитив потребує часу і вимагає надання забезпечень; послуга акредитива є дорогою, і покупець, у будь-якому разі несе відповідальність за сплату всіх комісійних.

Якщо пов'язані з розрахунками за акредитивом банки з якої-небудь причини не отримають свої комісійні від продавця, хоча це і передбачено в умовах акредитива, то покупець несе відповідальність за сплату всіх відповідних комісійних. Покупець не може в односторонньому порядку скасувати акредитив або змінити його умови. Платіж здійснюється за правильні документи, а не за правильний товар.

Необхідно зауважити, що, якщо продавець подає перераховані в акредитиві документи, які, за зовнішніми ознаками, підтверджують виконання умов, то банк-емітент зобов'язаний виплатити продавцю суму акредитива. Покупець зобов'язаний компенсувати банку-емітенту цей платіж, незалежно від того, чи відповідає відправлений продавцем товар або надана послуга договором, або очікуванням наказодавця за акредитивом або було відправлення товару проведено згідно з поданими документами. Умови договору, що не були зафіксовані

в акредитиві, банк не бере до уваги при ухваленні рішення про виплату. Банк перевіряє виконання тільки тих умов, які зазначені в акредитиві і виконання яких підтверджено документально. Банк не бере до уваги виконання або невиконання інших умов (наприклад, умов договору про продаж товару) й інші документи.

Банки перевіряють тільки відповідність документів умовам акредитива, а не відповідність товару договору, галузевим стандартам, необхідної якості і под. Відповідальність за правильність зазначених у документах даних несуть не банки, а особи, що видали документи.

Якщо товар не відповідає очікуванням, не був фактично відправлений, був відправлений з затримкою або з іншим протиріччям представленому транспортним документом, то претензії потрібно пред'являти не у банку, а продавцеві і / або транспортній фірмі, які видали документи.

Для продавця акредитив забезпечує ясність і впевненість з приводу дій, необхідних для отримання грошей, і про час оплати: якщо продавець виконує перераховані в акредитиві умови, то банк-емітент також повинен виплатити гроші відповідно до умов акредитива.

Найважливіша перевага для продавця полягає у тому, ризик неплатежу покривається банківським платіжним зобов'язанням. Більш висока ліквідність банків і необхідність підтримувати свою міжнародну репутацію забезпечують виконання банками своїх зобов'язань.

По-друге, акредитив є безвідкличним платіжним зобов'язанням банку. Якщо після відкриття акредитива покупець змінить свою думку з приводу угоди, то ні покупець, ні банк-емітент не можуть в односторонньому порядку змінити або скасувати один раз зафіксовані умови (наприклад, строки, обсяги) без згоди продавця.

Банківське платіжне зобов'язання можна зробити ще більш надійним, використовуючи підтвердження. Якщо продавець не в змозі оцінити розташований в іншій державі банк-емітент, він може звернутися за підтвердженням акредитива у будь-який більш відомий йому

банк. У разі підтвердження акредитива, безвідкличне зобов'язання виплатити бенефіціару за акредитивом вартість відповідних умовам акредитива бере на себе не тільки банк-емітент, але і підтверджуючий банк. Після подання документів до підтверджуючого банку і отримання від нього платежу або обіцянки зробити платіж продавець може вважати угоду для себе завершеною. Спори, які можуть пізніше виникнути між банком-емітентом і підтверджуючим банком, більше продавця не стосуються.

Продавець може точно планувати час надходження грошей. Як для контролю документів, так і для здійснення платежу існують зафіксовані в UCP і / або стандарти термінів, що склалися в міжнародній банківській практиці, яких банки зобов'язані дотримуватися.

Акредитив дозволяє краще управляти грошовими потоками через дисконтування платежів з відстроченою датою – банк продавця, виходячи з репутації банку-емітента, виплачує продавцю вартість документів разом з відсотком до дати оплати акредитива. Продавцю ще до відкриття акредитива рекомендується перевірити, чи згоден його банк прийняти ризик банку-емітента, тобто чи згоден він дисконтувати надходження акредитива.

У таких державах, де уряд жорстко контролює імпорт, акредитив часто залишається єдиною можливістю для здійснення комерційної угоди.

Факт відкриття акредитива сам по собі є непрямим підтвердженням надійності покупця. Банк не відкриє акредитив для клієнтів, до яких відсутня довіра або платоспроможність яких сумнівна.

Крім численних переваг, продавець повинен зважати, що:

• послуга акредитива є дорогою, оскільки складання кожного акредитива з урахуванням умов угоди, ясності, недвозначності і міжнародної практики вимагає роботи досвідчених фахівців, що також стосується і до подальшої обробки документів і перевірки їх відповідності умовам акредитива і вимогам UCP 600;

• необхідно чітко дотримуватися обмеження строків в акредитиві (наприклад, дозволені строки відправлення товару, подання документів та ін.). Якщо продавець хоча б на один день перевищить встановлені обмеження, він втрачає право на отримання грошей у банку;

• покупцем є особа, за інструкціями якого відкривається акредитив. Продавець не має іншої можливості внести зміни до акредитива, крім як відмовитися від нього і / або провести переговори з покупцем.

Переваги та недоліки використання акредитива у міжнародних розрахунках наведено у табл. 7.2.

Будучи дуже гнучким платіжним інструментом, акредитив пропонує різні можливості для зменшення і розподілу ризику між партнерами. *Використання акредитива рекомендується у таких випадках [104]:*

- покупець і продавець недостатньо знайомі один з одним – контрагент невідомий, досвід партнерства нетривалий і довіра низька;
- один або обидва партнера перебувають у державі (регіоні), що характеризується економічною або політичною нестабільністю;
- правові акти тієї чи іншої держави вимагають використання акредитива;
- здійснюється купівля-продаж за особливим замовленням або дуже специфічного товару;
- здійснюється купівля-продаж товару з нестабільною ціною;
- через відсутність власних коштів покупець або посередник може укласти угоду тільки з використанням акредитива;
- у разі укладання угод з відстроченим платежем акредитив зменшує ризик неплатежу, а також, за бажанням, пришвидшує отримання грошей.

Таблиця 7.2

Переваги та недоліки використання акредитива у міжнародних розрахунках [105]

	Експортер	Імпортер
Переваги	Мінімальний ризик несплати товару імпортером (гарантія банку за умови безвідкличного зобов'язання). Швидка і зручна оплата банком. Ефективне фінансування (дисконтування) векселя акцептованого банком, за умови, що в країні існує ринок цих фінансових інструментів. Гнучкість відносно умов платежу. Міжнародна правова надійність та банківська консультація. Використання практично в усіх країнах. Підпорядкованість Уніфікованим правилам. Підтверджений акредитив надає бенефіціару гарантію платежу збоку ще одного банку. Можливість використання як бази для зовнішньоторговельного кредитування експортера	Використання практично в усіх країнах. Підпорядкованість Уніфікованим правилам. Гнучкість щодо умов платежу. Банківська консультація та перевірка (оплата відбувається лише після пред'явлення відповідних для акредитування документів, які підтверджують відвантаження товару; завдяки фінансовим термінам гарантується вчасне виконання від вантаження та терміну дії акредитива). Можливість отримати більш тривалий комерційний кредит, ніж при використанні інших форм розрахунків
Недоліки	Продавець може обмежити себе або свій ринок та може зазнавати труднощів з пошуком покупців, бо імпортер несе великі витрати і має значний обсяг роботи з документами. Зниження конкурентоспроможності. Робота банків здійснюється лише з документами, а не з товарами, тому на платежі не впливають характеристика і стан самих товарів, а платіж здійснюється тільки на основі наданих експортером документів. При покритому акредитиві відволікаються кошти експортера на весь період дії акредитива	Імпортер несе великі витрати за акредитивом і має значний обсяг роботи з документами, що потребує багато часу на оформлення. Покупець здійснює оплату, не маючи можливості попередньо перевірити якість товару. Обмеження отримання покупцем інших позик у банку-емітента
Умови	Перша угода; угоди на великі суми; угоди, пов'язані з кредитами на тривалі строки; угоди з імпортерами із країн, які перебувають у важкому економічному становищі, відомих низькою культурою оплати та нестабільністю політико-економічної ситуації; кредитоспроможність покупця зумовлює сумнів; угода пов'язана з комерційними кредитами на тривалі строки; наявність валютних та інших обмежень у країні імпортера; товари виготовляються за спеціальним замовленням , і тому їх реалізація іншому покупцю неможлива; угоди з резидентами з країн, які потребують оформлення платежів виключно через акредитиви	

Джерело: [105, с.42]

Акредитиви виконують три функції: розрахункову, розрахунково-гарантійну та розрахунково-кредитну [106].

Основна функція, яка закладена в природі акредитивів, – *розрахункова*. Суть операції полягає в тому, що продавець товару / послуг виконує свої зобов'язання за контрактом і надає до банку відповідні документи (перелік документів визначається умовами акредитива). Після їх перевірки банк зобов'язаний перерахувати продавцю грошові кошти в сумі поданих документів. Але, на відміну від розрахунків між покупцем і продавцем послуги або товару безпосередньо (грошовий переказ, авансовий платіж), при перерахуванні грошових коштів з акредитива в угоді бере участь посередник – банк. Він бере на себе зобов'язання заплатити продавцю певну суму грошей в узгодженій валюті в певний термін після надання продавцем в банк документів і виконання умов, визначених покупцем при відкритті акредитива.

Отже, при відкритті безвідкличного акредитива банк гарантує (бере на себе зобов'язання заплатити проти надання належним чином оформленого подання), що при виконанні продавцем своїх зобов'язань платіж за акредитивом буде здійснено незалежно від фінансового стану покупця. Тому поряд з розрахунковою функцією акредитиви виконують *гарантійну* функцію. Однак ця функція безпосередньо пов'язана з розрахунковою. Вона не може бути виділена в чистому вигляді, як у банківській гарантії, оскільки цей вид документарних операцій не є формою розрахунків.

Акредитив також може виконувати кредитну функцію, точніше – *розрахунково-кредитну*. При відкритті безвідкличного покритого акредитива банк-емітент для здійснення платежів за акредитивом формує забезпечення грошових коштів на суму акредитива (покриття) не пізніше дати відкриття акредитива і на весь термін його дії. Оскільки покриття за акредитивом може формуватися не тільки за рахунок власних коштів платника, а й за рахунок позикових, банк здійснює кредитування з метою формування покриття акредитива. Відкриття банком непокритого безвідкличного акредитива призводить до виникнення кредитного ризику.

Таку операцію багато банків у своїх нормативних документах відносять до кредитної операції.

Інкасо (італ. – виручка, виторг) є банківською розрахунковою операцією, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта (експортера) отримує на підставі розрахункових документів належні клієнтові кошти від платника (імпортера) за відвантажені на адресу імпортера товари і зараховує ці кошти на рахунок клієнта-експортера у себе в банку.

В угоді інкасо банк покупця передає документи на товар покупцю відповідно до умов інкасо – в обмін на платіж, в обмін на зобов'язання відстроченого платежу або в обмін на акцепт векселя. Умови інкасо встановлює продавець (рис. 7.3).

Для регулювання й уніфікації обробки інкасо Міжнародна торгова палата (International Chamber of Commerce (МТП / ICC) розробила «Уніфіковані правила по інкасо», публікація МТП № 522 («ICC Uniform Rules for Collections» – URC 522).

Для ознайомлення з умовами передачі документів на товар і виплати грошей використовується допомога нейтрального посередника – банку. Оскільки документи на товар потрібні покупцеві для отримання і використання товару, а продавець, у свою чергу, не хоче передати їх покупцеві до того, як покупець погодиться з оплатою, банк як посередник бере на себе зобов'язання чітко дотримуватися інструкції продавця про те, як і коли передати документи покупцю.

Обов'язки банку при обробці інкасо обмежуються дотриманням умов інкасо, наданням посередницьких послуг покупцю і безпечним зберіганням у себе документів на товар. Банк не бере на себе зобов'язання оплати – за товар має заплатити покупець. Якщо у покупця немає грошей або якщо покупець не погодиться з інкасо, то продавець не отримає грошей.

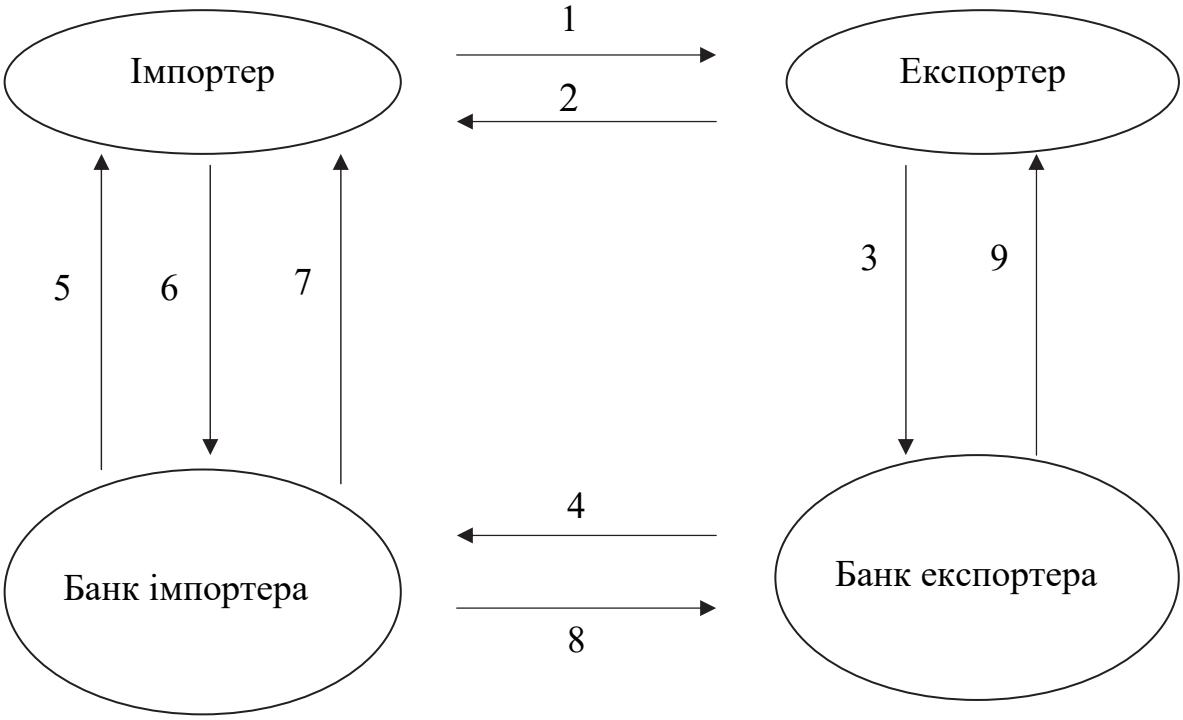


Рис. 7.3. Послідовність угоди купівлі-продажу з використанням інкасо

Джерело: [104]

1 – Покупець і продавець домовляються про умови зовнішньоекономічної угоди, а також про оплату товару з використанням інкасо.

2 – Продавець відправляє товар покупцю.

3 – Продавець передає пов'язані з товаром документи для інкасо в свій банк (банк-ремітент) разом з інструкціями, в яких він висуває умови передачі покупцю документів.

4 – Банк покупця пересилає документи в банк покупця (банк-кореспондент), для представлення їх покупцю.

5 – Банк-кореспондент повідомляє покупця про надходження інкасо і його умови.

6 –Покупець погоджується з умовами інкасо.

7 – Банк покупця передає документи покупцю відповідно до умов інкасо – в обмін на платіж, в обмін на зобов'язання відстроченого платежу або в обмін на акцепт векселя.

8 –Залежно від умов інкасо банк покупця негайно або в дату оплати знімає з рахунку покупця гроші і здійснює платіж у банк продавця.

9 –Банк продавця виплачує гроші продавцю.

Продавцю варто використовувати інкасо, якщо:

♦ продавець довіряє державі, в якій знаходиться покупець (держава є економічно і політично стабільною);

♦ продавець довіряє покупцю та його платоспроможності.

Покупець отримує товар відразу і не потребує відправлених для інкасо документів, якщо товар був відправлений залізницею, автотранспортом або поштою супровідними документами, які дозволяють покупцю отримати товар на митниці. Тільки в тому разі, якщо товар приходить на судні, а для інкасо відправляються всі оригінали морського коносамента, покупець не може відразу отримати товар.

Якщо покупець відмовляється від інкасо, то продавець може потрапити в такі ситуації:

– товар потрібно тривалий час складувати за місцем призначення;

– необхідно розпочати пошуки нового покупця на товар;

– товар потрібно продати на аукціоні;

– товар потрібно перевезти назад у вихідний пункт;

– товар необхідно знищити (наприклад, швидкопсувні товари).

Якщо покупець відправляє документи по інкасо для оплати, то банки забезпечують для продавця контроль документів до тих пір, поки покупець не заплатить суму інкасо. Якщо ж документи пересилаються для акцепту, то банк покупця передає їх покупцю в обмін на зобов’язання відстроченого платежу або акцепт векселя, а фактичне здійснення платежу на необхідну дату оплати залежить тільки від платоспроможності покупця.

Продавець може звернутисьдо банку-кореспондента з проханням опротестувати відмову від здійснення платежу

або надання акцепту, що в більшості держав є необхідною умовою для стягнення грошей в судовому порядку і супроводжується опублікуванням імені особи, яка відмовилася від платежу або акцепту. Протест можливий у тому разі, якщо разом з документами за інкасо покупцю також був представлений переказний вексель.

Для імпортера (покупця) інкасо є зручним способом розрахунків з відносно невеликим ризиком. У разі інкасо покупець сам приймає рішення про відповідність або невідповідність документів договору і про прийняття на себе зобов'язання з оплати. У разі відмови від документів або відмови від здійснення платежу покупець також завжди має можливість відмовитися і від оплати комісійних, пов'язаних з інкасовим дорученням.

Перед прийняттям рішення покупець має можливість ознайомитися в банку з документами по інкасо. Проте банки немаєють права видавати документи по інкасо або їхні копії покупцеві до того, як покупець погодиться з умовами інкасо.

Після згоди акцептувати або оплатити інкасо покупець ні в якому разі не повинен сплачувати продавцеві суму інкасо прямим платіжним дорученням. У цьому разі переказ грошей відбудеться поза інкасовим дорученням, і банк не зможе передати покупцю документи без дозволу банку-ремітента.

Для отримання гарантії здійснення платежу на дату оплати продавець товару може зажадати у банку покупця поручительства на переказний вексель. Якщо банк покупця не погодиться з вексельними поручительством, покупець втрачає право отримати документи по інкасо.

У разі великих грошових сум і відсутності повної довіри до покупця, то слід віддати перевагу акредитиву. Використання акредитива замість інкасо допомагає уникнути частини перерахованих вище ризиків.

Переваги та недоліки використання інкасо у міжнародних розрахунках наведено у табл. 7.3.

Таблиця 7.3

Переваги та недоліки використання інкасо у міжнародних розрахунках [105]

	Експортер	Імпортер
Переваги	Зменшення ризику довгострокової передачі товару (банк захищає право експортера на товар до моменту оплати чи акцепту документів, отримання платежу гарантовано, як тільки імпортер прийме документи). Інкасо − менш тривалий та обтяжливий засіб досягнення домовленості, ніж акредитив, тому в експортера є можливість продати товар за нижчою ціною, збільшуючи свою конкурентоспроможність. Банк може запропонувати ефективний засіб оброблення документів, здійснення розрахунків і зв'язків. Експортер має можливість одержати кошти від банку під акцепт або за урядовою програмою підтримки експортера. Підпорядкованість Уніфікованим правилам. Документи не переходять у розпорядження імпортера до здійснення ним платежу чи акцепту тратти	Не відбувається відволікання грошових коштів з активного обігу. Він реалізує платіж (акцептує трату) і майже одночасно з цим отримує відвантажений товар у своє повне розпорядження. Можливість інспектування товару при отриманні попередньої згоди експортера
Недоліки	Витрати по інкасо повністю несе експортер. Тривале проходження та період оплати (акцепту) документів через банки. Експортер зобов'язаний здійснювати виробництво та транспортування товару авансом. Ймовірність ризику змін у фінансовому становищі покупця (існує ризик того, що до моменту отримання документів банком імпортера покупець виявиться неплатоспроможним)	Імпортер може розпоряджатися товаром тільки після інкасування документів. Імпортер здійснює платіж або акцепт, не маючи можливості раніше перевірити якість товару. Документи передаються через банк, тому імпортер не зможе отримати їх у своє повне розпорядження до платежу чи акцепту тратти. Нанесення шкоди репутації у разі неплатежу або відмови від акцепту
Умови	Наявність стабільних відносин між контрагентами; готовність та спроможність імпортера здійснити платіж не викликає ніякого сумніву; стабільність політичних, економічних та правових умов у країні імпортера; міжнародному платіжному обігу країни імпортера не заважають чи не загрожують валютний контроль та валютні обмеження; товар, що постачається, не виготовляється в одиничному екземплярі; інкасо використовується на принципах взаємності	

Джерело: [105]

Вексель – цінний папір, який посвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця або його наказ третій особі сплатити після настання строку платежу визначену суму власнику векселя (векселедержателю) [107].

Векселі можуть бути прості або переказні та існують виключно у документарній формі [108].

Простий вексель – вексель, який містить зобов'язання векселедавця сплатити у зазначений строк визначену суму грошей власнику векселя (векселедержателю).

Переказний вексель (тратта) – вексель, який містить письмовий наказ однієї особи (юридичної або фізичної) іншій особі сплатити у зазначений строк визначену суму грошей третій особі.

У простому векселі основний боржник – векселедавець, у переказному – акцептант, зазначений векселедавцем. У простому векселі зазначено дві особи: векселедавець і перший держатель векселя (у векселедавця є борг перед першим держателем), у переказному – три: векселедавець, акцептант і перший держатель векселя (у векселедавця є борг перед першим держателем, а в акцептанта є борг перед векселедавцем).

Банки здійснюють операції з простими та переказними векселями за умови складання векселів на бланках з відповідним ступенем захисту та заповнення чітко визначених реквізитів, а саме:

– назви «простий вексель» або «переказний вексель», яка включена до тексту документа і написана тією мовою, якою цей документ складено;

– безумовного зобов'язання сплатити визначену суму грошей;

– найменування особи, яка має сплатити (трасат) (для переказного векселя);

– строку платежу;

– місця, у якому має здійснюватися платіж;

– найменування особи, якій або за наказом якої має здійснюватися платіж;

– дати і місця видачі векселя;

– підпису особи, яка видає документ (векселедавець).

Схему розрахунків за поставлені в кредит товари з використанням простого векселя наведено на рис. 7.4.

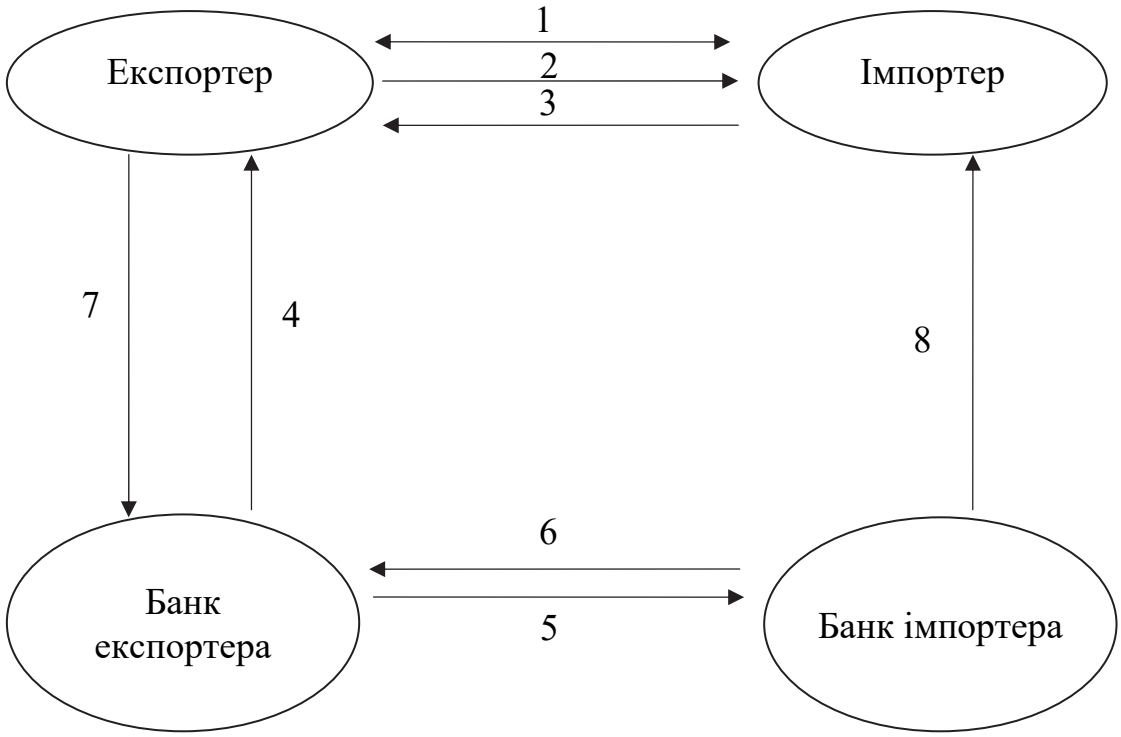


Рис. 7.4. Схема розрахунків за поставлені в кредит товари з використанням простого векселя

Джерело: [104]

1 – Укладення угоди.

2 – Передача товару з платежем у кредит.

3 –Виставлення векселя з позначенням строку платежу.

4 –Після завершення строку платежу передача векселя на інкасо.

5 – Вексель передається для оплати.

6 –Гроші поступають на рахунок продавця.

7 – Повідомлення про надходження грошей.

8 –Повідомлення про платіж за векселем.

Схема розрахунку за допомогою переказного векселя наведена на рис. 7.5.

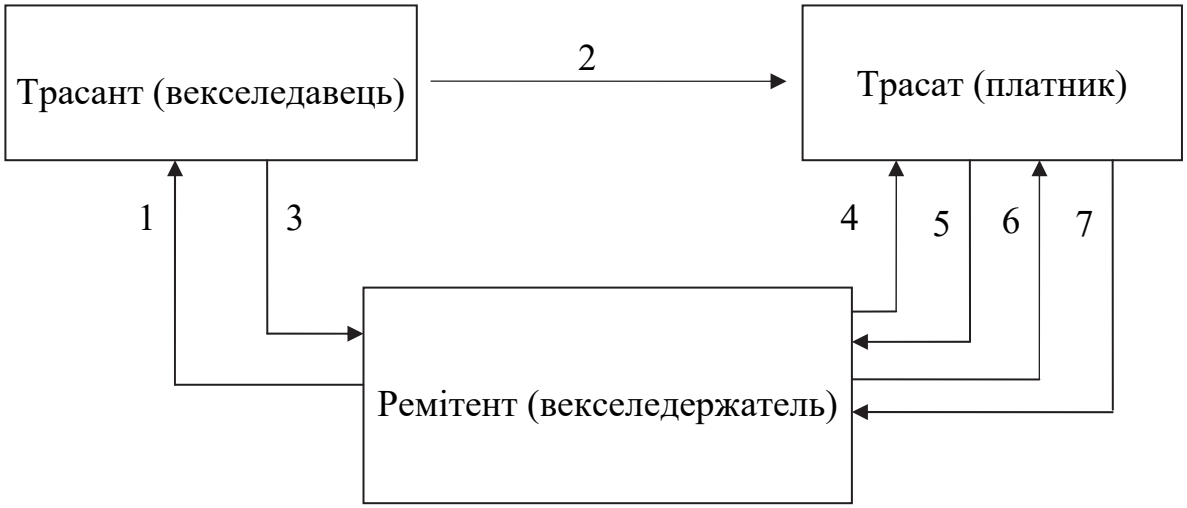


Рис. 7.5. Схема розрахунків за поставлені в кредит товари з використанням переказного векселя

Джерело: [2]

1 – Трасант одержує товар від ремітента;

2 – Трасант відвантажує цей товар трасату;

3 – Трасант передає емітенту переказний вексель, де вказано, що платником його боргу перед ремітентом буде трасат;

4 –Ремітент пред'являє трасату переказний вексель, за яким він сподівається отримати акцепт;

5 – Трасат робить на векселі напис, який означає його згоду оплатити переказний вексель;

6 – Ремітент після акцепту пред'являє переказний вексель до сплати;

7 – Ремітент отримує кошти у вказаний строк.

Умови проведення розрахунків між резидентом та нерезидентом із застосуванням векселів обов'язково відображаються у зовнішньоекономічному договорі (контракті) [109].

7.3. Недокументарні форми міжнародних розрахунків

Найбільш суперечливою і найбільш привабливою формою міжнародних розрахунків є **платіж на відкритий рахунок.** Це найпростіший, найдешевший, але, водночас, ризикований спосіб отримання виручки для експортера, який демонструє найвищий ступінь довіри сторін зовнішньо-економічної угоди і відмови від послуг комерційних банків у вигляді фінансових посередників.

При використанні відкритого рахунку покупець здійснює платіж за товар або послугу через певний період часу після поставки, а контрагенти ведуть взаємний облік сум поточної заборгованості один перед одним. Експортер поставляє товар, потім протягом узгодженого кредитного періоду очікує оплати (часто це виражається як «net 30», «net 60» або «net 90»,тобто сума має бути оплачена протягом 30, 60 або 90 днів).

Тому відкритий рахунок використовують, як правило, компанії, пов'язані вже довготривалими торговельними відносинами. Це можуть бути традиційні бізнес-партнери, ТНК з її закордонними філіями по експортних поставках, афілійовані або змішані фірми за участю організації-продавця. Ці організації мають високий ступінь довіри, впевненості та контролю над проведенням операцій з використанням платежу на відкритий рахунок, оскільки це не тільки спрощує здійснення угод купівлі-продажу, але й зменшує собівартість поставки, минаючи посередників.

За відкритим рахунком розраховуються здебільшого за товари, поставлені на консигнацію, а також під час продажу запасних частин до раніше поставленого устаткування або машин [2, с.199].

Особливість цієї форми розрахунків полягає в тому, що рух товарів випереджає рух валютних коштів, приймаючи форму своєрідного комерційного кредиту. При цьому в деяких випадках експортер односторонньо кредитує імпортера.

Більш того, товаросупровідні документи надходять до останнього безпосередньо, минаючи банк. Водночас, весь контроль за своєчасністю платежів покладається на учасників угоди, у першу чергу на експортера.

Розрахунки за відкритим рахунком найбільш вигідні для імпортера, оскільки він отримує відстрочку платежу за фактично поставлений товар, а відсоток за наданий кредит при цьому окремо не стягується. До того ж для нього практично повністю нівелюються ризики плати непоставленого товару або поставки продукції неналежної якості або кількості.

Для експортера ця форма розрахунків менш вигідна, оскільки відсутні гарантії платежу від імпортера. Постачальник змушений беззастережно покладатися на платоспроможність і розрахункову дисципліну покупця, оскільки повністю передає йому всі юридичні права на товар разом з товаророзпорядчими документами. Тому ступінь ризику несплати імпортером товару при односторонньому використанні цієї форми розрахунків можна порівняти з існуючою небезпекою недопоставки товару експортером при авансових платежах.

У зв'язку з тим, що фактично відкритий рахунок застосовується для кредитування імпортера, таку систему взаємних платежів найчастіше використовують коли контрагенти поперемінно виступають у ролі продавця і покупця. Отже, невиконання імпортером своїх зобов'язань тягне за собою припинення товарних поставок експортером, що дещо знижує ризик неплатежу для постачальника. При односторонніх поставках розрахунки за відкритим рахунком використовуються досить рідко.

Також до недоліків платежів у формі відкритого рахунку можна віднести: уповільнення оборотності капіталу експортера (відволікання грошових коштів з обороту, які не приносять відсотковий дохід), що іноді навіть зумовлює необхідність вдаватися до банківського кредиту; тривалість процесу обліку продажів і платежів – кошти, що дебетуються,

як правило, надходять не цілою сумою, а дрібними платежами час і розмір яких чітко не регламентується (табл. 7.4).

Таблиця 7.4

Переваги та недоліки використання відкритого рахунку у міжнародних розрахунках

Показник	Експортер	Імпортер
Переваги	Відносно швидке здійснення платежу (за певних умов двостороннього кредитування і заліку взаємних вимог, коли поставки товарів відбуваються одночасно з наступними розрахунками за відкритим рахунком)	Рух товарів випереджає рух грошей (відстрочка платежу). Відсутність ризику щодо обсягу комплектації та термінів поставки товару. Безвідсоткове кредитування товарної операції
Недоліки	Відсутність надійної гарантії своєчасного платежу. Сповільнення оборотності капіталу. Періодичне виникнення необхідності банківського кредитування. Ризик неотримання коштів за відвантажений товар	Ризик щодо недопостачання, обсягу комплектації та термінів поставки товару (за умов, коли поставки товарів відбуваються одночасно з наступними розрахунками за відкритим рахунком)
Умови	Регулярні поставки; високий ступінь довіри між партнерами; тривалі ділові відносини; імпортер – надійна фірма-покупець	

Джерело: [105]

Проте платежі в формі відкритого рахунку використовуються в ЗТО багатьох країн світу, зокрема ЄС. Популярність цієї форми здійснення взаєморозрахунків пов'язана з тим, що постачальники мають досить легкий доступ до інформації про фінансовий статус і кредитну історію потенційних дебіторів.

Технологія здійснення розрахунків за відкритим рахунком представлена на рис. 7.6.

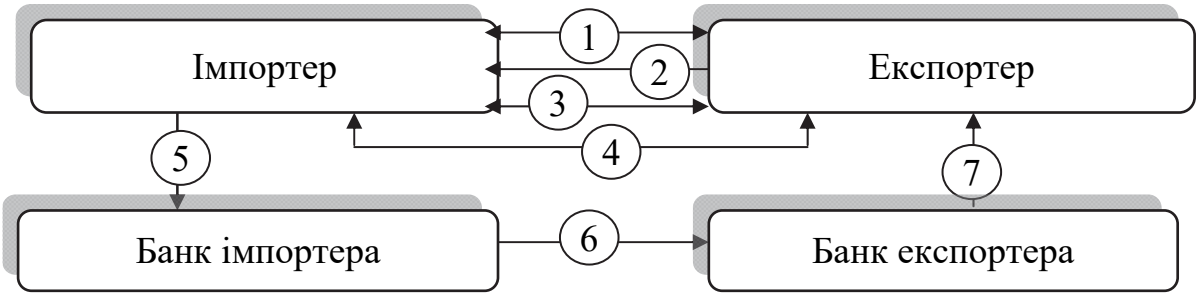


Рис. 7.6. Схема розрахунків за відкритим рахунком

Джерело: [2]

1 – Укладається контракт між імпортером та експортером.

2 – Експортер відвантажує товар імпортеру і окремо надсилає товаророзпорядчі документи: рахунки, залізничні накладні або коносаменти, сертифікати та ін.

3 – Експортер заносить суму відвантаженого товару в дебет відкритого на покупця рахунку, а імпортер здійснює такий же запис у кредит рахунку експортера.

4 –Після отримання товару імпортером, обома сторонами здійснюється вивірка розрахунків за відкритим рахунком, здійснюються компенсуючі проводки.

5 – Імпортер направляє в банк заяву на банківський переказ.

6 – Банк імпортера, прийнявши платіжне доручення від імпортера, направляє від свого імені платіжне доручення у відповідний банк експортера.

7 – Отримавши платіжне доручення, банк перевіряє його справжність і зараховує гроші на рахунок експортера.

Порядок погашення заборгованості за відкритим рахунком залежить від угоди між контрагентами. Наприклад, при регулярних поставках компанії можуть домовитися, що розрахунки між ними будуть здійснюватися не за кожною окремою партією товарів, а в певні терміни – кінець або початок місяця, кварталу. Можливий складніший варіант взаємодії партнерів, коли поставки продукції здійснюються і тією, і іншою сторонами контракту. У цьому разі відбувається двостороннє кредитування і залік взаємних вимог, які відображаються на єдиному рахунку або контокоренті.

Авансові платежі найбільш вигідні для експортера, оскільки оплата товарів здійснюється імпортером до відвантаження, а іноді навіть до їх виробництва. Оплачуючи товар авансом імпортер таким чином кредитує експортера (табл. 7.5). Наприклад, авансові платежі на частину вартості контракту включаються до умов контрактів на будівництво об'єктів за кордоном, частково авансові платежі практикуються при імпорті дорогого устаткування, суден, літаків, виготовлених за індивідуальним замовленням. Також прийнято оплачувати авансом ряд товарів: дорогоцінні метали, ядерне паливо, зброю та ін.

Згідно з міжнародною практикою, платежі в формі авансу складають 10–30% суми контракту. За дорученням експортера на суму авансового платежу банк експортера зазвичай видає на користь імпортера гарантію повернення отриманого авансу в разі невиконання умов контракту і непоставки товару. Згода імпортера на ці умови розрахунків пов'язана або з його зацікавленістю в поставці товару, або з тиском експортера, зацікавленого в гарантіях [110].

Використовуючи таку форму розрахунків, експортер може уникнути кредитного ризику, тому що грошова компенсація буде отримана ще до передачі права власності на товар. Найчастіше при авансових платежах використовуються електронні перекази і кредитні картки, що сприяє отриманню експортерами запланованих грошових коштів в найкоротші терміни. Проте для імпортерів попередня оплата є менш привабливим варіантом, оскільки створює проблеми з оборотністю їхніх грошових засобів. До того ж товари не будуть відправлені поки не здійснено оплату. Таким чином, експортери, які наполягають на цьому способі оплати як єдиному способі ведення бізнесу, можуть втратити конкурентні позиції на міжнародному ринку, оскільки імпортер обере постачальників-конкурентів, які пропонують більш привабливі умови оплати [105].

Таблиця 7.5

Переваги та недоліки використання авансу у міжнародних розрахунках

	Експортер	Імпортер
Переваги	1. Можливість отримати аванс на загальну суму контракту (100%) або ж першочергова оплата частини вартості контракту (10–30%) до моменту постачання товарів чи послуг. 2. Наявність вільних грошових коштів у обороті. 3. Наявність права отриманий аванс використати на відшкодування збитків. 4. Прискорення оборотності коштів підприємства. 5. Відсутність необхідності банківського кредитування	1. Підвищення іміджу та конкурентоспроможності підприємства на міжнародному ринку. 2. Розширення партнерської бази. 3. Можливість отримати додатковий захист, використовуючи банківські гарантії на повернення авансута документарний або умовний переказ
Недоліки	1. Ризик невиконання експортером договірнихзобов'язань (недопостачання товару або несвоєчасність; неналежна якість чи специфікація тощо)	1. Відволікання грошових коштів із обороту підприємства. 2. Комплексний ризик імпортера: ризик того,що експортер не доставить товар або доставить несвоєчасно і зовсім іншої якості чи специфікації. 3. Порушення виконання зобов'язань експортера за контрактом (недотримання асортименту товару, умов пакування і транспортування тощо)
Умови	Недостатня поінформованість щодо платоспроможності імпортера; нестабільна економічна і політична ситуація в країні імпортера; поставка дорогого обладнання, продукції на замовлення, рідкісних дефіцитних товарів, а також товарів стратегічного призначення; тривалі терміни дії контракту	

Джерело: [105]

Від авансу необхідно відрізняти завдаток і відступні. ***Завдаток***, як і аванс, видається у рахунок суми, яка вказана в договорі. У разі невиконання умов договору контрагентом, що дав завдаток, він втрачає повну суму завдатку. Якщо ж невиконання зобов'язань за контрактом виявиться з боку сторони, що отримала завдаток, то ця сторона зобов'язана повернути його у подвійному розмірі. Завдаток не звільняє сторону, яка не виконала договір, від відшкодування збитків іншій стороні.

Відступні – обумовлена в договорі сума, сплативши яку, контрагент звільняється від взятих на себе зобов'язань за контрактом без відшкодування додаткових збитків іншій стороні. Отже, якщо аванс і завдаток спонукають контрагентів до своєчасного виконання договору, то відступні, навпаки, при відповідних обставинах можуть послабити стимули до виконання контракту [111].

Банківський переказ – доручення банку своєму банку-кореспонденту виплатити певну суму грошей на прохання і за рахунок переказодавця іноземному отримувачу (бенефіціару) з визначенням способу відшкодування банку-платнику виплаченої ним суми [112].

Банківські перекази здійснюються у безготівковій формі через інкасацію платіжного доручення, яке банк-платника адресує іноземному банкові-кореспонденту, щоб той зарахував кошти бенефіціару. При цьому, комерційні та товаророзпорядчі документи спрямовуються від експортера до імпортера безпосередньо, минаючи банки (рис. 7.7).

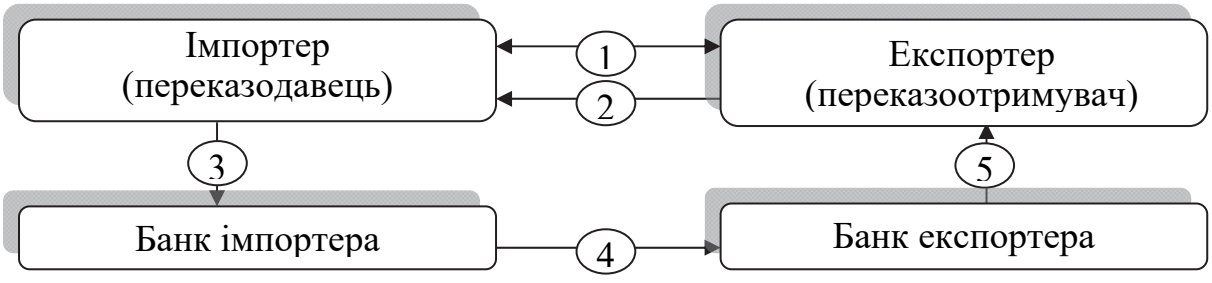


Рис. 7.7. Схема розрахунків банківським переказом

Джерело: [2]

1 – Укладається контракт між імпортером та експортером.

2 – Поставка товару та товаросупровідних документів експортером на адресу імпортера.

3 – Імпортер направляє в банк заяву на переказ.

4 – Банк імпортера, прийнявши платіжне доручення від імпортера, направляє від свого імені платіжне доручення у відповідний банк експортера.

5 – Отримавши платіжне доручення, банк перевіряє його правильність і зараховує гроші на рахунок експортера.

Банківський переказ є найбільш поширеною формою безготівкових розрахунків, що зумовлюється технологічною простотою його здійснення та короткими строками розрахунків. Проте при використанні розрахунків банківським переказом немає гарантії для експортера на оплату відправлених ним товарів, і тому виникає ризик щодо втрати валютних коштів [113].

При розрахунках банківськими переказами комерційні банки виконують платіжні доручення іноземних банків або оплачують відповідно до умов кореспондентських угод виставлені на них банківські чеки за грошовими зобов'язаннями іноземних імпортерів, а також виставляють платіжні доручення і банківські чеки на іноземні банки за грошовими зобов'язаннями імпортерів.

При виконанні переказної операції банк одержувача переказу керується конкретними вказівками, що містяться в платіжному дорученні.

При виконанні переказної операції банки беруть участь у розрахунках через переказ тільки після надання платником у банк платіжного доручення на оплату контракту. При цьому банки не несуть відповідальності за платіж і не контролюють факт поставки товарів або передачі документів імпортеру, а також виконання платежу за контрактом. За цією формою розрахунків до обов'язків банку належить лише переказ платежу з рахунку переказодавця на рахунок одержувача переказу в момент надання платіжного доручення.

Уніфікацію правил щодо банківських переказів здійснено Комісією ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) завдяки виданню Типового закону про міжнародні кредитові перекази (1992 р.), який охоплює питання зобов'язання відправника наказу і банку-одержувача, час платежу банку-одержувача і обмеження відповідальності банку перед його відправником або перевододавцем у разі затримки переказу або здійснення іншої помилки [114].

Розрахунковий чек (чек) – це документ, що містить нічим не обгрунтоване письмове розпорядження власника рахунку (чекодавця) банку переказати вказану у чеку грошову суму одержувачеві (чекодержателю) [115].

Учасниками чекового обігу є три особи:

– *чекодавець* – юридична особа – нерезидент або фізична особа – нерезидент, що видає іншій особі чек, який підписує;

– *чекодержатель (отримувач, власник)* – будь-яка фізична або юридична особа, яка має право отримати кошти за чеком;

– *платник* – іноземний банк, іноземна компанія, що здійснює платіж за пред'явленим до сплати на інкасо іменним чеком, або іноземний банк, іноземна компанія, банк (установа), що здійснює сплату за дорожніми чеками;

Платником по чековому зобов'язанні може бути тільки банк, де чекодавець має грошові кошти, якими він має право розпоряджатися через виставлення чеків.

На території України розрахунки між резидентами за допомогою чеків в іноземній валюті забороняються.

Використання чеків в іноземній валюті при розрахунках за ЗЕО суб'єктів ЗЕД України *дозволяється, якщо [116]*:

– у зовнішньоекономічному договорі зазначено, що чек виписується нерезидентом на резидента, які є сторонами договору;

– чек, виписаний нерезидентом для сплати за товар або для використання його як застави згідно з чинним

законодавством України або гарантією забезпечення виконання зобов'язань перед резидентом. У чеку або супровідному додатку до нього має зазначатися призначення платежу;

– нерезидентом-чекодавцем є банк, держава (в особі уповноваженого державного органу), міжнародна організація, корпорація, страхова компанія. Чекодавці мають міжнародний довгостроковий кредитний рейтинг, підтверджений у бюлетені провідних рейтингових агенцій світу (Fitch, Standard&Poor's, Moody's, Thomson Bank Watch), який на дату складання чека належитьдо групи «інвестиційний клас» (investment grade);

Ці вимоги не поширюються на чеки, виписані нерезидентом на резидента, який є представником у справах інтелектуальної власності (патентним повіреним). Приймання чеків на інкасо від патентного повіреного дозволяється за умови пред'явлення до банку (установи) свідоцтва представника у справах інтелектуальної власності (патентного повіреного).

Платником за чеком може бути лише банк, в якому чекодавець має грошові кошти на рахунку, якими він може розпоряджатися. Відкликання чека до спливу строку для його подання не допускається. Видача чека не погашає грошового зобов'язання, на виконання якого він виданий.

Чеки виготовляються на замовлення банку Банкнотно-монетним двором НБУ або іншим спеціалізованим підприємством на спеціальному папері з дотриманням усіх обов'язкових вимог та реквізитів, передбачених банківськими правилами, та брошуруються в розрахункові чекові книжки. Чек, в якому відсутній будь-який із реквізитів або до якого внесені виправлення, є недійсним.Чеки та чекові книжки є бланками суворого обліку [117].

Виокремлюють три різновиди чеків: на пред'явника, іменні та ордерні чеки.

Чек на пред'явника містить поряд з найменуванням «чек» додатковий напис «на пред'явника» і не містить будь-яких даних про чекодержателя. Такий чек пред'являється від однієї особи іншій через просте вручення.

Іменний чек виписується на певну особу і може бути переданий іншій особі лише через укладення договору про відступлення права вимоги.

Ордерний чек – виписаний на користь певної особи чи за його наказом. Це чек, передача якого можлива тільки за допомогою індосаменту. Ордерний чек повинен містити в тексті найменування (ім'я) свого першого набувача.

Схему розрахунків за допомогою чеків наведено на рис. 7.8.

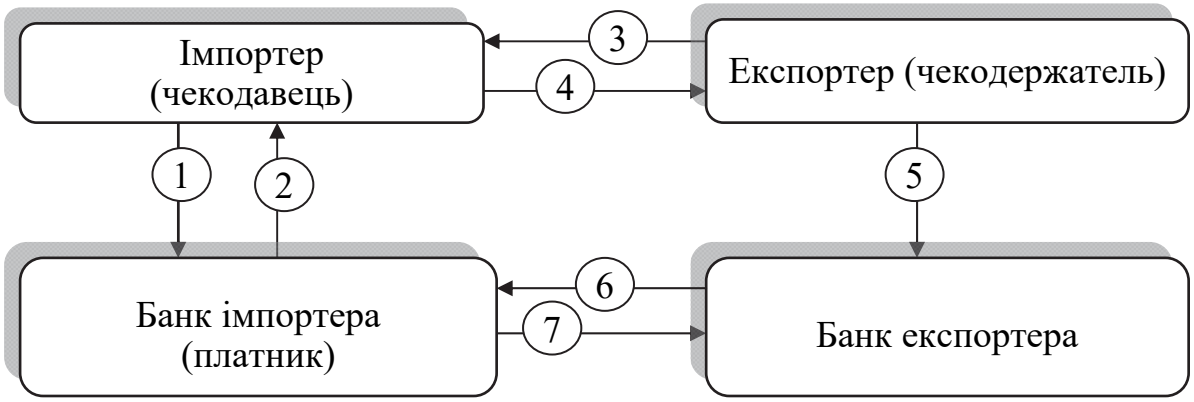


Рис. 7.8. Схема розрахунків чеками

Джерело: [2]

1 – Імпортер звертається до банку із заявою на отримання чекової книжки. Банк списує з рахунку імпортера відповідну суму і депонує її на спеціальному чековому рахунку.

2 – Імпортеру видається чекова книжка і заповнюється чекова картка.

3 – Експортер відправляє товар.

4 – Імпортер виписує експортеру чек.

5 –Експортер депонує у банку чек. Банк експортера перевіряє чек і зараховує на його рахунок відповідну суму.

6 – Банк експортера направляє чек до банку імпортера.

7 – Банк імпортера списує відповідну суму зі спеціального чекового рахунку та направляє відповідну суму до банку.

Умови передачі чека від однієї особи до іншої визначають вид чека та характер його використання в обігу як засобу платежу.Види чеків наведено в табл. 7.6

Таблиця 7.6

Види чеків

Вид чека	Характеристика
Іменний	Чек на користь певної особи. Такий документ не може бутипереданий за допомогою звичайного індосаменту. Передачаздійснюється цесією (передавальним надписом із застереженням «Не наказу», завіреним у нотаріальному порядку відповідно до норм цивільного права)
Ордерний	Виписаний на користь певної особи чи за її наказом. Передається за допомогою індосаменту із застереженням «Наказу» чи без нього. Цей вид чека широко використовуються у міжнародному платіжному обороті. Зразок такого чека подано під час розгляду елементів чека
Чек на пред'явника	Виписують пред'явникові, він може бути переданий іншій особі як з індосаментом, так і без нього. Чекодавець надає його своєму партнерові за кордоном, який при отриманні чека виставляє його своєму банкові для кредитування свого рахунка. У такий спосіб за допомогою чека на пред'явника чекодавець здійснює платіж прямо своєму партнерові. Цей платіж відбувається швидше, ніж платіж банківським переказом
Банківський чек	Чек, виписаний банком на свій банк-кореспондент. У тексті таких чеків відсутні найменування фірми-чекодавця, ним виступає банк боржника. Оплату за цими чеками здійснюють за рахунок коштів банку чекодавця на його рахунку в банку-кореспондентові за кордоном. У міжнародному платіжному обороті найчастіше використовують банківські ордерні чеки
Фірмовий чек	Чек, виписаний фірмою на одержувача. Такі документи виписують переважно в національній чи іноземній валюті на пред'явника і виставляють фірми на свій банк. Оплата за ним проводиться за рахунок коштів чекодавця

Джерело: [118]

Особливим видом чеків є ***єврочеки*** – чек в євровалюті – виписується банком без попереднього внеску клієнтом

готівки і на більші суми в рахунок банківського кредиту терміном до місяці; оплачується в будь-якій країні – учасниці угоди «Єврочек» (з 1968 р).

Контрольні запитання

1. Охарактеризуйте основні елементи сфери міжнародних розрахунків.
2. Назвіть суб'єктів міжнародних розрахунків.
3. Які форми розрахунків використовують у зовнішньоторговельних операціях?
4. Які основні фактори впливають на вибір форми міжнародних розрахунків?
5. Які засоби платежу використовують у ЗЕД?
6. Визначте оптимальне співвідношення форм розрахунків способам платежу при виконанні зобов'язань за зовнішньоторговельним контрактом.
7. Охарактеризуйте функції акредитивів у міжнародних розрахунках.
8. Що таке негоціація?
9. Визначте переваги та недоліки використання документарних і недокументарних форм розрахунків у ЗЕД.
10. Розкрийте механізми здійснення зовнішньоторговельних розрахунків залежно від форм та засобів платежу.

Тестові завдання

1. **Розрахунковий документ із дорученням однієї кредитної установи іншій здійснити за рахунок спеціально задепонованих коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантажений товар – це:**
   а) акредитив;
   б) вексель;
   в) немає правильної відповіді;
   г) свіфт.

2. Інкасо виключно фінансових документів – це:
   а) документарне інкасо;
   б) комерційне інкасо;
   в) фінансове інкасо;
   г) чисте інкасо.

3. Визначте види акредитивів з точки зору можливості зміни або анулювання банком-емітентом:
   а) безвідкличний, відкличний;
   б) всі відповіді правильні;
   в) гарантований, негарантований;
   г) підтверджений, непідтверджений.

4. Акредитив, що відкривається не на повну суму платежів, а на її частину й автоматично поновлюється (у міру виконання виплат за кожну чергову партію товарів) у межах встановленого загального ліміту і терміну дії акредитива, – це:
   а) рамбурсний акредитив;
   б) револьверний акредитив;
   в) телеграфне інкасо;
   г) трансферабельний акредитив.

5. Акредитив, за якого для здійснення платежів завчасно бронюються кошти платника в повній сумі на окремому рахунку в банку-емітенті або виконуючому банку, – це:
   а) безвідкличний акредитив;
   б) підтверджений акредитив;
   в) покритий акредитив;
   г) трансферабельний акредитив.

6. Платіжне доручення – це:
   а) засіб платежу;
   б) умову розрахунку;
   в) форму розрахунку;
   г) канал забезпечення платежу.

7. Векселі поділяються на

а) прості, переказні;
б) ордерні, банківські;
в) ордерні, іменні;
г) іменні, на пред'явника.

8. Чеки поділяються на

а) ордерні, іменні, на пред'явника;
б) банківські, ордерні;
в) телеграфні, поштові;
г) прості, переказні.

9. Вексель засвідчує

а) безумовне зобов'язання сплатити визначену грошову суму;
б) безумовне зобов'язання сплатити визначену грошову суму або передати певну партію товарів (або інших активів);
в) зобов'язання сплатити визначену грошову суму, якщо будуть виконуватись встановлені в ньому умови;
г) зобов'язання сплатити визначену грошову суму або передати певні активи, якщо будуть виконуватись встановлені в ньому умови.

10. Банківський переказ – це:

а) форма розрахунку;
б) засіб платежу;
в) умова розрахунку;
г) канал забезпечення платежу.

Розділ 8
ФОРМИ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ

8.1. Передумови та мотивація виходу підприємств на зовнішні ринки
8.2. Класифікація форм виходу підприємства на зовнішні ринки
8.3. Підходи до оцінки готовності компанії щодо виходу на зовнішній ринок
8.4. Підходи до вибору зовнішнього ринку

8.1. Передумови та мотивація виходу підприємств на зовнішні ринки

Вихід компанії на зовнішній ринок є закономірним результатом становлення та розвитку компанії, індикатором зрілості, здатності виробляти конкурентоспроможну продукцію, адаптуватися до вимог нових ринків збуту, працювати в умовах значної волатильності з урахуванням ризиків екзогенного походження.

Передумови виходу компаніїна зовнішні ринки визначаються:

– політикою держави щодо сприяння розвитку вітчизняних виробників;

– безпосередньо готовністю самого підприємства до виходу на зовнішній ринок.

Державна політика щодо сприяння розвитку суб'єктів ЗЕД передбачає законодавчу діяльність, консультативну, організаційну та інформаційну підтримку.

*Експортна політика*України формується та реалізується згідно з *Експортною стратегією України* [119], мета якої – «наукомісткий та інноваційний експорт для стійкого розвитку та успіху на світових ринках» через:

– створення сприятливих умов, що стимулюють торгівлю та інновації з метою диверсифікації експорту;

– розвиток послуг з підтримки бізнесу та торгівлі, здатних підвищити конкурентоспроможність підприємств, у тому числі малого та середнього підприємництва;

– зміцнення навичок та компетенцій суб'єктів ЗЕД, зокрема малого та середнього підприємництва, необхідних для реалізації виходу на зовнішні ринки.

Можливості суб'єктів ЗЕД, що забезпечуються Експортною стратегією України:

1. Створення цілісної системи підтримки та просування експорту:

– розвиток інфраструктури;

– впровадження регулювання, що сприяє інноваціям;

– поліпшення умов залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій;

– лібералізація валютного регулювання;

– ефективне впровадження податкового та митного регулювання;

2. Стратегічна робота визначення ринків у фокусі:

– надання відомостей про ринки та особливостідоступу до них;

– визначення попиту на певні продукти;

3. Доступ до ринків через ефективний розвиток економічної співпраці країн стратегічних партнерів через реалізацію торговельних угод:

– існуючих з ЄС, ЄАВТ, СНД, Канадою, Грузією;

– нових – з Туреччиною та Ізраїлем;

– приєднання до Регіональної конвенції про Пан-Євро-Середземноморські преференційні правила походження.

Експортна діяльність вітчизняних товаровиробників України реалізується через державну політику підтримки (табл. 8.1).

Таблиця 8.1

Державна політика підтримки експортної діяльності

Основні завдання	– створення системи страхування та гарантування комерційних і некомерційних ризиків при здійсненні експортних операцій; – розширення довгострокового експортного кредитування; – створення механізму часткової компенсації відсоткової ставки за експортними кредитами
Напрями	– впровадження програм кредитної підтримки українських експортерів з державного бюджету через уповноважені банки; – здійснення ЕКА операцій із страхування експортних кредитів, прямих інвестицій з України та зовнішньоекономічних договорів (контрактів) від комерційних та некомерційних ризиків, перестрахування та надання гарантій; – часткова компенсація відсоткової ставки за експортними кредитами, яка надається залежно від різниці кредитних ставок у країні експортера та країні імпортера; – надання ЕКА кредитів з державного бюджету для виплати страхових відшкодувань за договорами страхування експортних кредитів, інвестицій та зовнішньоекономічними договорами від комерційних та некомерційних ризиків; – надання державних гарантій для забезпечення виконання боргових зобов'язань ЕКА
Інструменти	– страхування, перестрахування, – гарантування, – кредитування, – часткова компенсація відсоткової ставки за експортними кредитами
Принципи	– добровільності – страхування, перестрахування чи отримання гарантій в ЕКА є добровільним та не може бути передумовою для здійснення інших правовідносин; – відкритості – держава забезпечує відкритість інформації про діяльність ЕКА, пріоритети та напрями його роботи; – конкурентності – всі суб'єкти господарювання мають рівний доступ до послуг, що надаються ЕКА; – законності – дотримання національного законодавства та зобов'язань України, що випливають з членства в міжнародних організаціях та угодах

Джерело: [120]

Наступними кроками держави щодо сприяння реалізації експортної стратегії стали:

– зниження торговельних бар'єрів;

– лібералізація зовнішньої торгівлі;

– підписання торговельних угод (країни ЄС, Канада);

– лібералізація валютного регулювання, зокрема збільшення терміну надходження в іноземній валюті за експортно-імпортними операціями, суттєве скорочення валютних обмежень);

– державна підтримка експортерів через консультування, інформування, залучення до участі у виставкових заходах.

На особливу увагу заслуговує реалізація сприяння експортній діяльності з боку держави через створення ЕКА, роботу Офісу з просування експорту.

Експортно-кредитне агентство України (ЕКА) створенодля стимулювання експорту товарів (робіт, послуг) українського походження.

Основні завдання ЕКА [120]:

– захист українських експортерів від ризику не платежів та фінансових втрат, пов'язаних з виконанням зовнішньоекономічних договорів (контрактів)через страхування, перестрахування та гарантування;

– впровадження сучасних фінансових технологій у зовнішній торгівлі та механізмів підтримки експорту шляхом страхування, перестрахування та гарантування;

– розвиток експорту товарів (робіт, послуг) українського походження, підвищення конкурентоспроможності товарів (робіт, послуг) українського походження на світових ринках;

– участь у реалізації програм часткової компенсації відсоткової ставки за експортними кредитами;

– співпраця з міжнародними та іноземними фінансовими організаціями, в тому числі для акумуляції міжнародної фінансової допомогизабезпечення зростання експорту та економіки України.

Офіс з просування експорту створено як консультативно-дорадчий орган при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України, як «єдине вікно» допомоги українським експортерам у виході на іноземні ринки.

Стратегічна мета офісу – допомагати українському бізнесу бути успішним на закордонних ринках через:

– розвиток експортних компетенцій українського бізнесу;

– промоції українських товарів та послуг за кордоном;

– допомогу в налагодженні співробітництва та партнерства між українським та закордонним бізнесом.

Офіс надає допомогуза трьома основними напрямами та проектами в рамках двох платформ:

– експортний консалтинг;
– освіта для експортерів;
– бізнес-можливості;
– B2G майданчик;
– платформа SheExports.

Приклад реалізації освітнього напряму діяльності офісу з просування експорту.

Export Revolution Ukraine – національна комплексна освітня програма для українських підприємців, що прагнуть експортувати, та для фахівців-експортерів, які бажають систематизувати і поглибити свої знання й професійні навички. Програма розроблена із врахуванням потреб компаній, особливостей українського законодавства та умов внутрішнього та зовнішніх ринків, поєднує он-лайн навчання та оф-лайн семінари з провідними міжнародними експертами, розгляд конкретних кейсів компаній-учасниць і завершується навчальною бізнес-практикою.

Програма рекомендована підприємцям, які розглядають експорт як новий і важливий інструмент у розвитку компанії незалежно від галузі, типу продукту або послуги; компаніям, які переорієнтовуються з ринків СНД і перебуваютьу пошуку базових освітніх курсів за експортними темами; молодим спеціалістам зі сфер маркетингу, управління й економіки;

кожному, хто бажає зрозуміти, з яких основних етапів складається експортна діяльність підприємства [121].

Мотиви виходу компанії на зовнішні ринки:

– жорстка конкуренція на внутрішньому ринку;

– стагнація, значне скорочення попиту на внутрішньому ринку, насиченість внутрішнього ринку;

– суттєва зміна законодавства щодо можливостей реалізації на внутрішньому ринку;

– зміна потреб споживача, в тому числі через переорієнтацію на товари субститути, імпортні товари;

– нижча прибутковість порівняно з зовнішнім ринком;

– вичерпання потенціалу зростання на національному ринку;

– можливість використання незадіяних потужностей;

– перспектива реалізація потенціалу прибутковості;

– необхідність переорієнтації на новий ринок збуту;

– прагнення географічної диверсифікації з відмовою від попередньої пріоритизації певного ринку;

– подібність зовнішнього та національного ринків (вимоги щодо якості, попиту, культури споживання);

– можливість отримання доходу в іноземній валюті;

– отримання запиту на здійснення експортної поставки.

8.2. Класифікація форм виходу підприємства на зовнішні ринки

Форма виходу підприємства на зовнішні ринки визначається рівнем готовності компанії, досвідом роботи компанії на зовнішньому ринку, рівнем ресурсної забезпеченості, в першу чергу фінансової; видом товару та особливостями перспективного ринку.

Серед основних форм виходу компаній на зовнішній ринок виділяють: експорт, спільну підприємницьку діяльність та здійснення прямих інвестицій.

Найбільш поширеною та первинною формою виходу на зовнішній ринок є експорт.

Характерними рисами та перевагами експорту над рештою форм виходу є:

– виробництво товару на території, де компанія є резидентом;

– короткий підготовчий період;

– можливість поступового виходу на новий ринок (невеликими партіями, зростаючими темпами);

– мінімальні ризики;

– мінімальні витрати;

– можливість легкої переорієнтації, беззбиткової відмови від збуту на раніше опанованому ринку.

Переваги експорту порівняно із продажами на внутрішньому ринку:

– перспектива збільшення продажів – посилення конкуренції на внутрішньому ринку спонукає до експорту як шляху виходу на нові ринки, пошуку нішевих можливостей та використання зростаючого попиту на світовому ринку;

– можливість отримання більш високих прибутків через реалізацію товару на більш розвиненому ринку;

– можливість отримання економії на масштабі за рахунок оптимізації витрат на ресурсне забезпечення через збільшення обсягів продажу та відповідно виробництва;

– зниження ризикованості через географічну диверсифікацію поставок та різницю впливу екзогенних та ендогенних чинників на зовнішніх і внутрішньому ринках;

– набуття нового досвіду, що в перспективі сприятиме посиленню конкурентних позицій компанії, в тому числі і на внутрішньому ринку;

– набуття іміджевої переваги, адже компанія, що представлена на зовнішніх ринках, в очах стейкхолдерів завжди виглядає більш привабливою через уявлення про відповідну якість продукції тощо.

Залежно від ступеня безпосередньої залученості підприємства до експортної діяльності розрізняють:

– пасивний прийом замовлень, що надходять від резидентів, які самостійно експортують товар;

– самостійний пошук замовників-посередників резидентів, які самостійно експортують товар;

– налагодження непрямого експорту (через посередника);

– прямий експорт.

Непрямий експорт здійснюється через залучення посередника, котрий бере на себе частину або весь спектр функцій щодо експорту товару.

Серед переваг непрямого експорту:

– можливість розпочати експорт без досвіду подібних операцій;

– відсутність додаткових витрат на процес здійснення експорту;

– менші фінансові витрати;

– менші ризики;

– відсутність потреби в утриманні у складі персоналу компанії фахівців з експорту;

– відсутність необхідності утримувати складські приміщення в країні поставок.

Серед недоліків непрямого експорту:

– відсутність первинної інформації щодо потреб ринку, контакту зі споживачем;

– нездатність швидко реагувати на зміни потреб кінцевого споживача;

– недостатність актуальної інформації щодо кон’юнктури зовнішнього ринку;

– ймовірність недоотримання прибутку через відсутність інформації щодо особливостей ціноутворення на ринку збуту;

– залежність від посередника.

Форми непрямого експорту:

– передача повноважень з експорту;

– франшиза на експорт;

– залучення комерційних посередників.

Передача повноважень з експорту може відбуватися через залучення: глобальних та місцевих торговельних посередників.

До глобальних торговельних посередників відносять компанії з управління експортом, компаній з експорту, експортних агентів, ремаркетерів.

Основною функцією *компаній з управління експортом* є спеціалізація на експорті специфічних товарів до кінцевого споживача на конкретному ринку. Наприклад, компанії, що забезпечують поставку обладнання.

До обов'язків компаній з управління експортом (export management company) можуть бути віднесені:

– вибір зовнішніх ринків збуту;
– виявлення потенційного попиту на товар;
– підготовка та проведення переговорів, в тому числі і у країні-імпортері;
– підготовка документообігу;
– логістичне забезпечення;
– презентаційні послуги на виставкових та ярмаркових заходах.

Компанії з експорту (export trading companies) будують діяльність на підґрунті попиту, маючи на меті задоволення потреб покупця з власної клієнтської бази. Збільшення попиту та /або потреба кінцевого покупця у новому товарі стимулює компанію з експорту до пошуку нового виробника та брати на себе організацію експорту.

Експортні агенти та ремаркетери беруть на себе всі ризики та продають від свого імені товари, що були закуплені у виробника, запаковані та промарковані згідно з вимогами потенційного ринку.

Місцеві торговельні посередники представлені торговельними представниками, агентами, дистриб'юторами, іноземними роздрібними торговцями.

Франшиза на експорт надає право франчайзі продавати товари під торговим знаком компанії-франчайзера.

Приклад. Компанія «Львівська майстерня шоколаду» вийшла на ринок Азербайджану та Чехії через продаж франшизи.

Мережа перукарень «Експрес стрижка» через продаж франшизи надала дозвіл на використання ефективної бізнес-моделі у Варшаві, Кракові та Вроцлаві.

Прямий експорт передбачає безпосередній продаж кінцевим споживачам за кордоном.

Переваги прямого експорту:

– поінформованість про кон'юнктуру ринку;
– здатність швидко реагувати на зміни попиту;
– самостійність у прийнятті рішень з експорту;
– набуття досвіду для подальшого розширення ринків збуту;
– можливість отримання більшої прибутковості.

Прямий експорт може здійснюватися через експортний відділ, торговельного посередника або представництво за кордоном.

Допомагають у організації прямого експорту *глобальні експедиторські компанії* – посередники, що забезпечують транспортування та переміщення вантажів від заводу виробника до складу у країні експорту.

Відкриття представництва. Згідно з чинним законодавствам України суб'єкт ЗЕД набуває права щодо відкриття за межами України своїх представництв [4].

Представництво є відокремленим підрозділом юридичної особи (головного підприємства), розміщеним поза його місцезнаходженням, та таким, що представляє і захищає його інтереси.

Спільна підприємницька діяльність як форма виходу на зовнішній ринок може бути організована через:

– ліцензування;
– виробництво за контрактом;
– управління за контрактом;
– підприємство спільного володіння.

Спільна підприємницька діяльність передбачає використання компанією потужностей інших компаній для завоювання зовнішнього ринку, побудову партнерських відносин через поєднання зусиль та ресурсів.

Ліцензування – як різновид виходу на зовнішній ринок передбачає укладення угоди між ліцензіаром та ліцензіатом, що надає право на використання патенту, товарного знака та/ або виробничого процесу (технології виробництва) за визначений гонорар або ліцензійний платіж.

Виробництво за контрактом передбачає укладання угоди між нерезидентом та місцевими виробниками потенційного ринку збуту з правом виробництва товару.

Серед мотивуючих факторів виробництва за контрактом:

– складність експорту у країну кінцевого продукції,

– недостатність (висока завантаженість) власних виробничих потужностей;

– значні логістичні витрати;

– вибір на користь дешевших факторів виробництва у країні розміщення виробництва.

Різновидом виробництва за контрактом є *толінгові операції*, виробничий аутсорсинг, виробництво на експорт для власної марки (Privat Label, PL).

*Толінгові операції*передбачають вивезення сировини чи напівфабрикатів з подальшою переробкою та зворотнім ввезенням.

Виробничий аутсорсинг передбачає виробництво на експорт за готовим дизайном.

Виробництво на експорт за замовленням роздрібного торгівця для реалізації *під власною маркою* є характерним для продуктів харчування, що реалізуються через торговельні мережі.

Наприклад, українська кондитерська компанія «Ярич» виготовляє продукцію під Privat Label європейської торговельної мережі Carrefour.

Управління за контрактом як різновид виходу на зовнішній ринок передбачає продаж «ноу-хау» у сфері управління. Найчастіше використовується у готельному та ресторанному бізнесі.

Спільні підприємства – підприємства, які базуються на спільному капіталі суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності,

на спільному управлінні та на спільному розподілі результатів та ризиків [3]. Внески засновників можуть набувати форми фізичних та фінансових активів, інтелектуальної власності.

Стратегія прямого інвестування реалізується шляхом заснування закордонної філії або купівлі існуючої компанії.

Згідно з чинним законодавством України суб'єкт ЗЕД набуває права щодо відкриття за межами України своїх філії та виробничих підрозділів, які утримуватиме власним коштом [4].

Філія і виробничі підрозділи є відокремленими підрозділами юридичної особи (головного підприємства), розміщеними поза його місцезнаходженням, та такими, що здійснюють усі або частину функцій головного підприємства, виконують роботи чи операції, надають послуги від його імені.

Філії не є юридичними особами, провадять діяльність на підставі положень, затверджених головним підприємством.

Відкриття філії за кордоном потребує отримання ліцензії Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, і передбачає проведення майнових інвестицій.

Реєстрація відокремленого підрозділу передбачає подання:

– заяви про державну реєстрацію (форма 4);

– примірник оригіналу (або нотаріально засвідчену копію рішення головного підприємства щодо створення відокремленого підрозділу).

Подальше управління діяльністю представництва або філії відбувається з урахуванням законодавства країни місцезнаходження відокремленого підрозділу.

Альтернативою відкриття філії або виробничого підрозділу за кордоном є купівля існуючого.

Розміщення виробництва в потенційній країні збуту є обґрунтованим за умови можливості здійснення значних інвестицій, аргументованості прийняття рішення щодо вибору країни розміщення виробництва, наявності дешевих ресурсів та /або стійкого попиту в країні-реципієнті, високої захищеності інвестицій.

Порівняльний аналіз форм виходу на зовнішні ринки, з визначенням переваг та недоліків наведений у табл. 8.2.

Таблиця 8.2

Переваги і недоліки різних форм виходу на зовнішнійринок

Модель	Підстави для вибору	Переваги	Недоліки
Непрямий експорт/ торговельна марка	Нестача фінансових ресурсів. Відсутність власного бренда/ресурсів для його просування на цільовому ринку. Відносно невеликі обсяги виробництва	Низька вартість освоєння нового ринку. Компанія-експортер, по суті, платить тільки за сертифікацію своєї продукції і приведення її у відповідність до стандартів цільового ринку. За умови високої якості продукції знайти партнера неважко	Нижча маржа прибутку порівняно з прямим експортом через партнера або дочірню компанію. Відсутність контролю над стратегією просування та продажу продукції. Відсутність власної торговельної марки і бренда. Компанія залишається «невпізнанною» на цільовому ринку
Дочірня компанія	Наявність достатніх обсягів фінансових ресурсів. Великий обсяг цільового ринку. Високий потенціал продажу продукції конкретного сегмента. Сприятливий інвестклімат у країні, відсутність регуляторних бар'єрів для іноземних компаній	Повний контроль над усіма етапами виробництва, експорту, просування, продажу продукції. Ефективна і тривала присутність на цільовому ринку. Додаткові можливості освоєння ринків зі схожими вимогами	Висока вартість і тривалість процесу створення дочірньої компанії. За відносно невисоких обсягів продажів інвестиції в дочірню компанію окуповатимуться тривалий час

Продовження табл. 8.2

Модель	Підстави для вибору	...реваги	Недоліки
Партнерство/ спільне підприємство	Наявність обмежень на імпорт в цільовій країні. Політичні ризики. Високий потенціал продажів. Несприятливий інвестиційний клімат та регуляторна політика	Дозволяє подолати існуючі політичні, регуляторні, культурні бар'єри. Висока ймовірність довгострокових відносин з партнером. Дозволяє об'єднати ресурси і зв'язки декількох компаній/ контрагентів	Можуть виникати проблеми у контролі стратегій просування і продажів продукту. Потрібний значний обсяг інвестицій. Підвищуються ризики конфліктів управлінського характеру. У разі зміни кон'юнктури ринку партнер може перетворитися на конкурента
Ліцензування/ франшиза	Наявність інвестиційних та імпортних бар'єрів. Низький потенціал продажів на цільовому ринку. Значні культурні відмінності	Мінімальні інвестиції та ризики. Висока швидкість виходу на цільовий ринок. Належна можливість оминути існуючі торговельні, інвестиційні, регуляторні бар'єри. Високі показники ROI. Адаптацію продукції або бренда проводить контрагент у країні, компанія лише контролює цей процес	Підходить для всіх видів компаній. Покупець ліцензії/франшизи може з часом перетворитися на конкурента. Обмежений термін дії ліцензії/франшизи. Завжди існує ризик припинення/ непродовження контракту

Закінчення табл. 8.2

Модель	Підстави для вибору	Переваги	Недоліки
Інвестиції в готове виробництво	Наявність бар'єрів щодо імпорту. Високий потенціал продажів. Сприятливий інвестиційний клімат. Низькі політичні ризики, стабільні державні інститути. Наявність у компанії достатнього обсягу фінансових та інших ресурсів	Цілковитий контроль над виробництвом, просуванням і реалізацією продукції на цільовому ринку. Висока ефективність розуміння особливостей функціонування цільового і подібного йому ринків. Можливість обійти наявні бар'єри на імпорт	У разі нестачі досвіду можуть виникнути значні проблеми з управлінням закордонними активами. Необхідне вливання значних ресурсів, включно з фінансами і часом. Високий ризик втрати інвестицій через незнання особливостей місцевого ринку і бізнес-середовища

Джерело: [122]

Доречно відзначити, що компанії можуть поєднувати різні форми виходу на зовнішній ринок, починаючи з непрямого експорту на новому ринку, переходячи до прямого інвестування на опанованому.

8.3. Підходи до оцінки готовності компанії щодо виходу на зовнішній ринок

Готовністькомпанії щодо виходу на зовнішній ринок визначається відповідністю ресурсного забезпечення компанії перспективному ринку та формі виходу на нього.

Оцінка готовності передбачає перевірку відповідності внутрішніх ресурсів компанії формі виходу на ринок (табл. 8.3.).

Оцінка експортної готовності передбачає перевірку:

– продукції (відповідність стандартам та сертифікаційним вимогам ринку);

– виробничих процесів (здатність забезпечити необхідний обсяг з дотриманням умов, що відповідають стандартам якості та безпечності перспективного ринку);

– достатності фінансових ресурсів з урахуванням зростання витрат при виході на зовнішній ринок (маркетингові дослідження, юридичний супровід, адаптація товару до зовнішніх риків, у тому числі нова упаковка, участь у ярмаркових та виставкових заходах, відрядження тощо);

– досвіду та/або здатності працювати з іноземними партнерами;

– ризикостійкості компанії до впливів екзогенного характеру зовнішнього та національного ринків;

– можливість отримання кредитування під розширення виробничих потужностей;

– готовність захистити інтелектуальну власність компанії (наявність свідоцтва на товарний знак, патенту);

– володіння знаннями щодо податкових та юридичних особливостей виходу на зовнішні ринки.

Таблиця 8.3

Матриця визначення ключових складових готовності компанії до виходу на зовнішній ринок

Ресурсне забезпечення	Форми виходу на зовнішній ринок		
	експорт	СП	пряме інвестування
Кадрове забезпечення: – кваліфікація; – досвід роботи на зовнішньому ринку; – наявність відділу ЗЕД	++	++	+++
Фінансове забезпечення: – наявність власних ресурсів; – доступ до кредитних ресурсів	+	++	+++
Техніко-технологічне забезпечення: – наявність вільних виробничих потужностей; – володіння технологією виробництва; – «ноу-хау»; – наявність патенту, торговельного знака; – якість товару (наявність сертифіката Kosher, Halal, сертифіката відповідності тощо)	++	+	+
Організаційні ресурси: – активна маркетингова комунікативність; – логістична та транспортна забезпеченість (самостійність)	+++	+	+

Джерело: складено на підставі [127]

Алгоритм перевірки експортних можливостей підприємства наведено на рис. 8.1.

Рис. 8.1. Послідовність оцінки експортних можливостей підприємства

Джерело: [123]

Послідовність остаточного прийняття рішення щодо виходу на зовнішній ринок загалом та вибору форми виходу зокрема запропоновано на рис. 8.2.

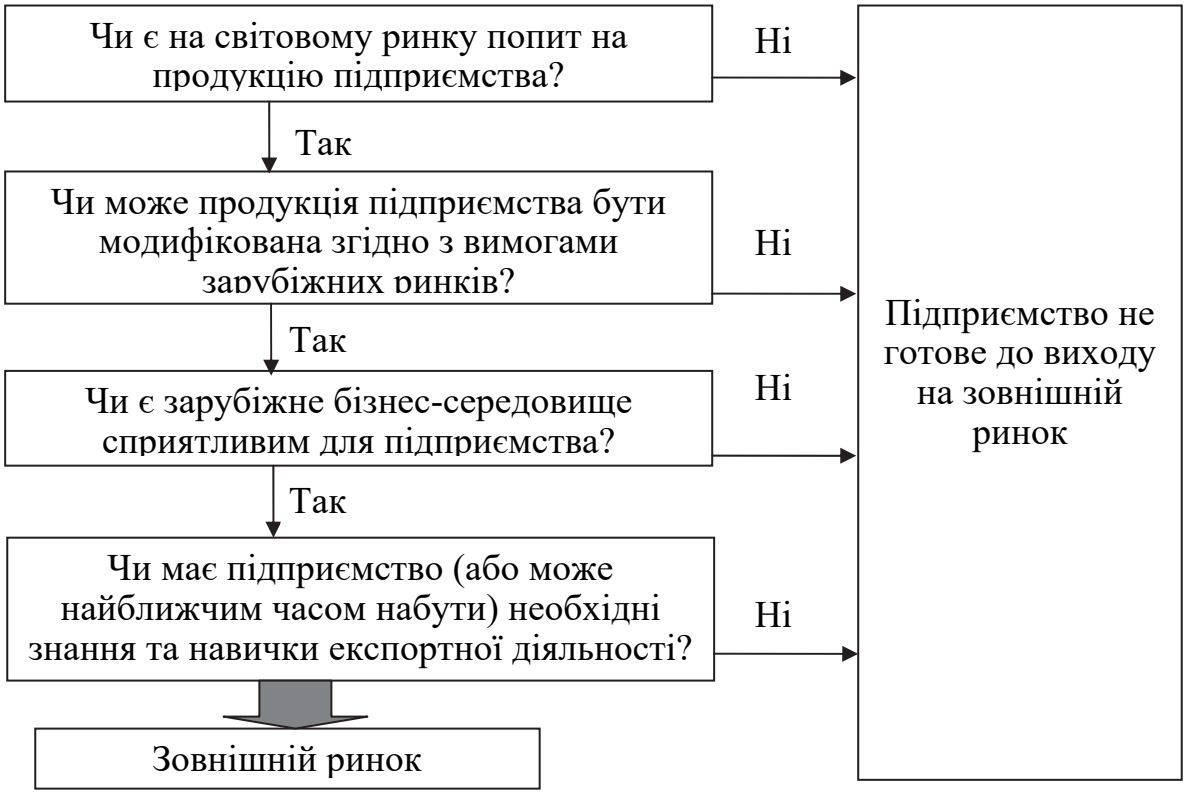


Рис. 8.2. Послідовність прийняття рішення щодо виходу компанії на зовнішній ринок

Джерело: [123]

8.4. Підходи до вибору зовнішнього ринку

Прийняття рішення щодо виходу на зовнішній ринок передбачає використання зваженого підходу до вибору потенційного ринку збуту продукції, що проводиться компанією як самостійно, так і ззалученням фахівців у сфері міжнародних маркетингових досліджень, ініціатив державних та громадських організацій.

У контексті експортоорієнтованої стратегії України офісом з просування експорту проведене дослідження щодо перспектив розвитку українського експорту на підґрунті 14 критеріїв (табл. 8.4).

Таблиця 8.4

Критерії визначення композитного рейтингу

Основні критерії визначення	Параметр рейтингування
Зовнішні фактори (45%)	
Розмір ринку	Розмір ВВП
Темпи зростання економіки	Прогнозований розмір абсолютного зростання ВВП
Відкритість країн до імпорту	Співвідношення імпорту до ВВП
Рівень абсолютного зростання імпорту	Прогнозований розмір абсолютного зростання імпорту
Потенціал споживання (імпорт + споживання – експорт) харчових продуктів	Прогнозований розмір абсолютного зростання споживання
Рівень торговельного захисту (15%)	
Рівень нетарифного захисту	Кількість діючих обмежень за відповідними нотифікаціями до СОТ
Рівень тарифного захисту (країни, з якими Україна має ЗВТ, отримують рейтинг як у лідера)	Середній тариф MFN
Внутрішні фактори (30%)	
Найбільші партнери імпортери з України з 2010 року	Розмір українського експорту
Ступінь відповідності структури експорту України до імпорту іншої країни	Індекс взаємодоповнюваності торгівлі
Країни, до яких найшвидше зростає експорт товарів та послуг за 2 останні роки	Рівень абсолютного зростання експорту
Країни з найбільшим потенційним обсягом експорту за гравітаційною моделлю	Потенційний обсяг експорту
Додаткові фактори (10%)	
Країни-сусіди	Сусіди суходолом або Чорним морем
Додаткові ризики / позитивні фактори розвитку торгівлі	Наявність додаткових факторів

Джерело: [124]

За результатами дослідження сформовано Композитний рейтинг перспективних ринків, до якого увійшли країни ЄС та ще 20 країн світу (табл. 8.5).

Таблиця 8.5

Перелік перспективних країн для розвиткуукраїнського експорту (10 країн, не включаючи ЄС)

№ з/п	Країна	Економіка світу	Рівень абсолютного зростання	Потенціал споживання харчових продуктів
1.	США	1	2	4
2.	Китай	2	1	1
3.	Туреччина	18	11	14
4.	Японія	3	7	13
5.	Грузія	115	99	119
6.	Молдова	141	121	117
7.	Ізраїль	35	30	74
8.	Індія	10	3	2
9.	Індонезія	16	6	6
10.	Білорусь	66	103	51

До переліку країн, що є найбільш перспективними щодо розвитку зовнішньоторговельних зв'язків визначено країни, з якими виявлено значні обсяги недоторговування (дод. Н).

Самостійне дослідження перспективних зовнішніх ринків.

Перший етап. Дослідження зовнішнього ринку та оцінка перспективи реалізації експортного потенціалу вітчизняних виробниківпередбачає виявлення країн лідерів за обсягами експорту/імпорту обраного товару: користуючись даними статистичного ресурсу Trade MAP (http://www.trademap.org/), необхідно дослідити:

– обсяги світового імпорту обраного товару (код підгрупи) за 5 років;

– визначити 5 країн – лідерів імпорту товару у світі;

– визначити 5 країн – лідерів з експорту (потенційних конкурентів);

– проаналізувати вартісні та кількісні обсяги імпорту по групі товарів;

– визначити темп зміни обсягів у вартісному та кількісному вимірі;

– визначити ціну та тенденції її зміни (сезонність, волатильність, пов'язана з коливанням попиту, залежністю від циклу на сировинні товари).

Другий етап. Визначити пріоритетні країни, що є імпортерами обраного товару українського виробництва компаній-конкурентів за останні 5 років, проаналізувати динаміку.

Третій етап. Дослідити особливості експорту обраного товару на пріоритетні ринки:

– самостійно здійснити підбір матеріалів, щодо інституціональних та нормативно-правових засад діяльності бізнесу на ринках обраного товару в ЄС, MENA, СНД тощо та порівняти їх із відповідними регламентами в Україні;

– визначити особливості тарифного та нетарифного регулювання імпорту продукції до країн ЄС, MENA, СНД тощо;

– зробити висновок щодо відповідності та готовності досліджуваного підприємства експортувати до країн ЄС, MENA, СНД тощо.

Вибір перспективного ринку передбачає обов'язкове вивчення нормативно-правових актів щодо можливостей (особливостей) виходу на обраний ринок, зокрема ознайомлення з тарифними та нетарифними умовами ринку.

*Наприклад.*У рамках ПВЗВТ з країнами ЄС виробників одягу з України це:

– тарифна ставка: 0%;

– квота: не застосовується;

– підтвердження статусу товару «що походить з України»: сертифікат за формою EUR.1.

Отримання *сертифіката за формою EUR.1* вимагає подання:

– заявки;

– заповненого бланка сертифіката;

– документи, що підтверджують українське походження товару (Правила походження товарів відповідно до Регламенту ЄК №2454/93).

Мова Сертифіката EUR.1. англійська або одна з мов Угоди.

Сертифікат EUR.1:

– надається органами доходів і зборів ((список митниць bit.ly/EUR1_cert).

– дійсний на 1 партію товару;

– діє протягом 4 місяців;

– видається безкоштовно;

– термін видачі не більше 3 днів з дня, що настає після реєстрації заяви на митниці

– не вимагається, якщо загальна фактурна вартість товарів походженням з України не перевищує 6000 євро (експортер самостійно декларує походження товару з України в декларації-інвойсі) або якщо експортер має статус уповноваженого (схваленого) експортера.

Відповідно до Порядку надання й анулювання митницею статусу уповноваженого (схваленого) експортера *схваленим експортером* може стати підприємство-експортер, юридична особа, резидент України, за винятком митного брокера, яка здійснює постійні відправлення товарів на умовах угод і має право самостійно оформлювати декларацію-інвойс незалежно від вартості партії товару.

Маркування *СЄ* позначає:

– наявність Сертифіката відповідності;

– проходження товаром процедури відповідності;

– задовольняє всі вимоги ЄС щодо безпеки, охорони здоров'я та захисту навколишнього середовища;

– може знаходитися у вільному обігу на території країн ЄС.

Сертифікат відповідності видається винятково нотифікованими органами сертифікації, розміщеними в країнах ЄС.

Процедура оцінки відповідності передбачає складання технічної документації та проведення тестування в акредитованому випробувальному центрі.

Маркування продукції знаком СЄ засвідчує особисту відповідальність виробника щодо гарантування відповідності товару всім вимогам директив ЄС та гарманізованих європейських стандартів.

Дія сертифіката СЄ розповсюджується на всі країни ЄС. Нанесення маркування СЄ без процедури оцінки відповідності заборонено.

Контрольні запитання

1. Визначте передумови виходу підприємств на зовнішні ринки.
2. Визначте мету та основні завдання діяльності Експортно-кредитного агентства України, Офісу з просування експорту.
3. Назвіть мотиви виходу компанії на зовнішні ринки.
4. Назвіть основні форми виходу компаній на зовнішній ринок.
5. Назвіть складові експортної готовності підприємства.
6. Визначте переваги прямого та непрямого експорту.
7. Назвіть та коротко охарактеризуйте форми непрямого експорту.
8. Перерахуйте та коротко охарактеризуйте форми організації спільної підприємницької діяльності як стратегії виходу на зовнішні ринки.
9. Розкрийте сутність стратегії прямого інвестування, доречність її використання, переваги.
10. Назвіть основні етапи дослідження перспективних зовнішніх ринків компанії, що прагне експортувати.

Тестові завдання

1. **Передумови виходу компанії на зовнішні ринки визначаються:**
   а) політикою держави щодо сприяння розвитку вітчизняних виробників;
   б) безпосередньо готовністю самого підприємства до виходу на зовнішній ринок;
   в) відповіді а) та б) правильні;
   г) немає правильної відповіді.

2. **Ліцензування:**
   а) передбачає укладення угоди щодо права на використання патенту, товарного знака та/ або виробничого процесу (технології виробництва) за визначений гонорар;
   б) передбачає укладання угоди між нерезидентом та місцевими виробниками потенційного ринку збуту з правом виробництва товару;
   в) різновид виходу на зовнішній ринок передбачає продаж «ноу-хау» у сфері управління;
   г) базується на спільному капіталі суб'єктів господарювання України та іноземних, на спільному управлінні, розподілі результатів та ризиків.

3. **Експортна стратегія України реалізується через:**
   а) створення сприятливих умов, що стимулюють торгівлю та інновації для диверсифікації експорту;
   б) розвиток послуг з підтримки бізнесу та торгівлі, здатних підвищити конкурентоспроможність підприємств, у тому числі малого та середнього підприємництва;
   в) зміцнення навичок та компетенцій суб'єктів ЗЕД, зокрема малого та середнього підприємництва, необхідних для реалізації виходу на зовнішні ринки;
   г) усі відповіді правильні.

4. Виробництво за контрактом:

а) передбачає укладення угоди щодо права на використання патенту, товарного знака та/ або виробничого процесу (технології виробництва) за визначений гонорар;
б) передбачає укладання угоди між нерезидентом та місцевими виробниками потенційного ринку збуту з правом виробництва товару;
в) різновид виходу на зовнішній ринок передбачає продаж «ноу-хау» у сфері управління;
г) базується на спільному капіталі суб'єктів господарювання України та іноземних, на спільному управлінні, розподілі результатів та ризиків.

5. Державна політика щодо сприяння розвитку суб'єктів ЗЕД передбачає:

а) законодавчу діяльність,
б) консультативну та інформаційну підтримку;
в) організаційну діяльність;
г) усі відповіді правильні.

6. Управління за контрактом:

а) передбачає укладення угоди щодо права на використання патенту, товарного знака та/ або виробничого процесу (технології виробництва) за визначений гонорар;
б) передбачає укладання угоди між нерезидентом та місцевими виробниками потенційного ринку збуту з правом виробництва товару;
в) різновид виходу на зовнішній ринок передбачає продаж «ноу-хау» у сфері управління;
г) базується на спільному капіталі суб'єктів господарювання України та іноземних, на спільному управлінні, розподілі результатів та ризиків.

7. Серед основних форм виходу компаній на зовнішній ринок виділяють:

а) експорт;
б) спільну підприємницьку діяльність;
в) здійснення прямих інвестицій;
г) усі відповіді правильні.

8. Толінгові операції:

а) передбачають вивезення сировини чи напівфабрикатів з подальшою переробкою та зворотним ввезенням;
б) передбачає виробництво на експорт за готовим дизайном;
в) виробництво за замовленням роздрібного торгівця для реалізації під власною маркою (PL);
г) немає правильної відповіді.

9. Підприємство спільного володіння:

а) передбачає укладення угоди щодо права на використання патенту, товарного знака та/ або виробничого процесу (технології виробництва) за визначений гонорар;
б) передбачає укладання угоди між нерезидентом та місцевими виробниками потенційного ринку збуту з правом виробництва товару;
в) різновид виходу на зовнішній ринок передбачає продаж «ноу-хау» у сфері управління;
г) базується на спільному капіталі суб'єктів господарювання України та іноземних, на спільному управлінні, розподілі результатів та ризиків.

10. Стратегія прямого інвестування:

а) реалізується через заснування закордонної філії;
б) купівлі існуючої компанії;
в) створення нових виробничих потужностей за кордоном;
г) усі відповіді правильні.

Розділ 9
ЦІНОУТВОРЕННЯ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

9.1. Фактори та етапи ціноутворення у зовнішньоекономічній діяльності підприємства
9.2. Формування контрактної ціни експортної угоди
9.3. Формування імпортної контрактної ціни
9.4. Особливості трансфертного ціноутворення

9.1. Фактори та етапи ціноутворення у зовнішньоекономічній діяльності підприємства

Здійснення експортно-імпортних операцій передбачає розробку цінової політики, реалізацію цінової стратегії, прийняття суб'єктом ЗЕД цінових рішень, а саме: обрання методу ціноутворення, розрахунку ціни, обрання виду фіксації, обґрунтування знижок тощо.

Законом України «Про ціни і ціноутворення»*ціна* визначається як виражений у грошовій формі еквівалент одиниці товару [125].

Світова ціна – ціна великих систематичних експортно-імпортних угод, що укладаються в центрах світової торгівлі.

Підґрунтям формування світової ціни є інтернаціональні витрати виробництва, що відображають середньосвітові витрати економічних ресурсів на виробництво визначеного товару.

Визначення світових цін відбувається під впливом країн-лідерів, що є виробниками й експортерами товару, попиту та пропозиції на товар на світовому ринку, стану конкуренції на ринку конкретного товару.

Зовнішньоторговельна ціна – ціна купівлі-продажу товарів (послуг), сформована експортером та узгоджена з

імпортером через фіксацію у зовнішньоторговельному контракті.

Звичайна ціна – ціна товарів (робіт, послуг), визначена сторонами договору, якщо інше не встановлено ПКУ [81]. Якщо не доведено зворотне, вважається, що така звичайна ціна відповідає рівню ринкових цін.

Базисні ціни зовнішнього ринку – ціни крупних експортерів чи імпортерів, ціни основних центрів світової торгівлі, що відносяться до звичайних, великих, регулярних, роздільних операцій, здійснюваних в умовах відкритого торговольно-політичного режиму та передбачають платежі у вільноконвертованій валюті.

Таблиця 9.1

Види світових цін

Вид ціни	Характеристика
Довідкові	відображають інтереси експортерів, публікуються виробниками або їх посередниками та є цільовим орієнтиром для встановлення цін фактичних угод. Завжди завищені і відрізняються від реального рівня світових цін
Прейскурантні	Спеціально розроблені та надіслані певному колу осіб або опубліковані виробниками ціни можливої реалізації на базисні види товарів масового, або серійного виробництва (чорні метали, вугілля, автомобілі, промислові товари широкого вжитку та ін.)
Біржові	ціни продажу товарів, пропозиції або попиту на них на товарних біржах, але переважно вони відображають саме реальні цінові параметри угод.
Ціни аукціонів	фіксують умови продажу відповідно до найвищої пропозиції ціни покупцями у певний момент та у конкретному місці на певні групи товарів (вовна, хутра, чай та ін.) і є сигналом для відповідних виробників щодо потенційної оцінки покупцями їх товару
Ціна пропозицій	встановлюється виробниками без погодження зі споживачами, однак вони пов’язуються з іншими суттєвими умовами угод (базисними умовами, строками поставок, валютою та ін.). Зазвичай перевищують реальний рівень світової ціни на товар у більшій мірі, ніж довідкові
Розрахункові	розраховуються та обґрунтовуються постачальником для кожного конкретного замовлення з урахуванням технічних і комерційних умов конкретного контракту(на нестандартне обладнання, що виробляється, як правило, за індивідуальними замовленнями.)
Ціни ринку	за якими ведеться торгівля на конкретному національному чи регіональному ринку

Закінчення табл. 9.1

Вид ціни	Характеристика
Ціна торгів	використовується при спеціалізованій формі міжнародної торгівлі, яка основана на видачі замовлення на поставку товарів або спорудження якого-небудь об'єкта по раніше об'явлених умовах, що передбачають конкурентну боротьбу з боку фірм-продавців з метою забезпечення найбільш вигідних умов угоди для їх організатора (покупця)
Середні експортні та імпортні	Розраховуються на основі даних щодо міжнародних торговельних операцій, здійснених протягом певного періоду (як правило, за рік).

Джерело:[125, 127]

Функції ціни:

– обліково-аналітична – забезпечує облік результатів господарювання;

– розподільча – впливає на розподіл ресурсів, доходів;

– стимулююча – сприяє раціональному використанню обмежених ресурсів;

– регуляторна – здійснює балансування між попитом і пропозицією;

– інформаційна – інформує суб'єктів ЗЕД про ціни та особливості ціноутворення на світовому рику;

– управлінська – дозволяє приймати рішення щодо постачальників, споживачів, сегментувати ринок;

– соціальна – обмеження цін на соціально-значущі товари.

Основними ***джерелами інформації про світові ціни*** є :

1. Публікації за цінами біржових товарів, тобто біржових котирувань з використанням типових контрактів, які містять незмінні комерційні умови угод, стандарти якості товару, фізичний обсяг однієї партії тощо, здатні вплинути на ціну і можуть порівнюватись між собою без попередньої обробки.

2. Спеціальні публікації за довідковими цінами, переважно цінами пропозицій. Ціни фактичних контрактів, як правило, можуть встановлюватись на нижчому або вищому

рівнізалежно від використовуваної експортерами системи знижок або надбавок.

3. Статистичні публікації міжнародних організації, органів офіційної державної статистики та авторитетних видавництв за індексами експортних, імпортних і внутрішніх оптових цін, а також спеціалізованими індексами цін.

4. Ціни статистики зовнішньої торгівлі зарубіжних країн, які отримують через ділення даних про вартісні обсяги експортованих або імпортованих товарів на їх фізичний обсяг і показують, скільки коштують одиниці фізичного обсягу, розраховані за товарними групами митної класифікації, при їх експорті або імпорті в певний період часу в конкретну країну.

На підставі вивчення цін, з використанням одного або декількох з числа перелічених джерел, у процесі переговорів та консультацій установлюється ціна для конкретної угоди.

Цінова політика суб'єкта ЗЕД – комплекс заходів щодо формування та фіксації ціни, розробки та реалізації цінової стратегії компанії.

Види цінової політики:

– активна, що є ключовою складовою політики збуту;

– пасивна, що не є визначальною при просуванні товару на зовнішні ринки збуту.

Ціноутворення– це процес формування та встановлення цін [125].

Типи ціноутворення у ЗЕД:

– витратне ціноутворення передбачає, що формування зовнішньоторговельної ціни відбувається на підґрунті витрат виробництва й експорту;

– кероване ціноутворення ґрунтується на визначенні ціни на окремі товари і послуги державою, офіційними або неофіційними об'єднаннями постачальників, торговельними асоціаціями тощо;

– пікове ціноутворення передбачає встановлення ціни на рівні, що віддзеркалює попит, а саме: ціна встановлюється максимальна за умови зростання попиту, мінімальна, коли попит нижчий;

– ринкове ціноутворення відбувається на підґрунті взаємодії попиту та пропозиції;

– цільове ціноутворення ґрунтується на перспективі одержання визначеного рівня доходу на вкладений капітал.

Таблиця 9.2

Фактори ціноутворення

Група факторів	Економічні інструменти	Залежність від конкретного виду товару
Загальноекономічні	- фаза економічного циклу - кон'юнктура ринку - рівень інфляції	діють незалежно від виду товару
Економічні	- податки - попит та пропозиція товару, в тому числі на товари субститути - витрати - прибутковість - споживчі якості товару	залежать від конкретного товару
Специфічні	- сезонність - умови сервісу - тривалість використання - експлуатаційні витрати	тільки для визначеного товару
Спеціальні	- державне регулювання - валютна політика держави	діють незалежно від виду товару

Джерело:[127]

Етапи процесу ціноутворення при експорті:

- Визначення цілей ціноутворення.
- Аналіз попиту на товар.
- Аналіз витрат.
- Аналіз цін конкурентів.
- Вибір методу ціноутворення.
- Встановлення ціни з урахуванням витрат експортера на здійснення експорту.
- Вибір цінової стратегії.
- Обговорення ціни з імпортером.
- Остаточна фіксація ціни у контракті.

Таблиця 9.3

Особливості ціноутворення у зовнішньоекономічній діяльності

Особливість	Зміст
Відсутність у міжнародній системі системного контролю цін і пов'язаного з ним державного регулювання цін	Ціни не виступають як якась система, що формується на основі кінцевого попиту на товари, що забезпечують відтворювальний процес, а обслуговує фрагменти потреб зовнішньоекономічних секторів національних господарств окремих країн. Світові ціни не є об'єктом регулювання з позицій позитивної динаміки економічного розвитку та з позицій соціальної стабільності, за яку відповідає держава в особі національного уряду тієї чи іншої країни. Це не означає, що ціни в міжнародному бізнесі не регулюються зовсім. Вони можуть регулюватися, нерідко навіть більшою мірою, ніж на внутрішніх ринках окремих країн, однак це регулювання має принципово інший характер. У міжнародному середовищі немає спеціальних органів, які відстежують темпи інфляції, відповідність цін і доходів населення, динаміку грошової емісії та інші показники з метою їх контролю та вжиття заходів у разі їх виходу за рамки будь-яких допустимих меж, як це має місце в національних господарствах. У міжнародному середовищі ціни в цілому – однакові, динаміка і співвідношення – відчувають на собі головним чином фрагментарний вплив з боку великих монополістичних компаній, в основному, транснаціональних (ТНК), а також фірм і країн, як правило, об'єднаних у міжнародні товарні угоди картельного типу (наприклад, ОПЕК).
Вплив на ціни міжнародного поділу праці у виробництві і збуті товарів	Ринкова стратегія експортерів визначається тим, чи є товар результатом спеціалізованого експортного виробництва, чи вивозиться на зовнішній ринок як надлишок внутрішнього виробництва над національними потребами. В окреслених випадках стратегія буде істотно різною і неодмінно знайде відображення в цінах, їх рівнях, динаміці і співвідношеннях
Відсутність валютної монополії і відповідно наявність мультивалютного середовища, більш значуща роль валютного фактора при формуванні цін, ніж у рамках національних господарських систем, що істотно ускладнює роботу підприємств	Для забезпечення ефективного еквівалентного обміну товарів і послуг у світовій торгівлі потрібна їх оцінка в об'єктивних світових цінах. При цьому ціна може вважатися світовою, якщо вона задовольняє таким основним вимогам: – угода, в результаті якої виникає ціна, повинна бути не пов'язаною, тобто не обтяженою ніякими додатковими зобов'язаннями сторін, які могли б вплинути на рівень ціни; – угода повинна бути досить масштабною, а ціна повинна бути досить представницькою з точки зору обслуговування нею розміру обороту товару; – регулярний характер угод; – укладання угод великих міжнародних торгових центрах; – ціна має бути виражена у вільноконвертованій валюті

Джерело: [126]

Етапи процесу ціноутворення при імпорті:

- Визначення цілей ціноутворення.
- Аналіз попиту на товар.
- Аналіз пропозиції.
- Аналіз цін конкурентів на внутрішньому ринку.
- Вибір методу ціноутворення.
- Вибір цінової стратегії імпортера.
- Розрахунок повних витрат імпортера.
- Формування запиту або акцептування оферти.
- Остаточна фіксація ціни у контракті.

9.2. Формування контрактної ціни експортної угоди

Етап 1. Цілі ціноутворення експортера:

– орієнтація на прибуток: (максимізація прибутку; цільовий прибуток);

– орієнтація на збут: збільшення частки зовнішнього ринку; географічна диверсифікація ринку; максимізація надходжень в іноземній валюті;

– орієнтація на конкуренцію: (позиціювання товару відносно товарів конкурентів; стабілізація цін на рівні характерному для ринку).

Етап 2. Аналіз попиту на товар здійснюється для виявлення:

– обсягу та динаміки продажів;

– залежності між попитом та ціною;

– максимально прийнятної ціни;

– цінності товару для споживача.

Етап 3. Аналіз витрат виробництва передбачає розрахунок витрат на виробництво (собівартість виробництва експортної продукції).

Собівартість продукції – сукупність витрат на її виробництво.

Витрати, що формують собівартість включають:

– прямі, що безпосередньо пов'язані з виготовленням даного виду продукції;

– непрямі, що не перебувають у прямій залежності від обсягу виробництва або витрат робочого часу.

Визначення витрат, пов'язаних з виробництвом одиниці продукції, називають калькулюванням (складанням калькуляції).

Етап 4. Аналіз цін конкурентів передбачає вивчення світових цін, біржових котирувань, конкурентів.

Етап 5. Вибір методу ціноутворення (табл. 9.4).

Таблиця 9.4

Методи ціноутворення на експортний товар

Метод	Сутність / доцільність застосування
Ціноутворення, орієнтоване на витрати	
Метод витрати плюс надбавка	Встановлення базової ціни на: - принципово новий товар; - товари, що виготовляються на замовлення; - товари військового та подвійного призначення, космічні товари
Метод, орієнтований на аналіз беззбитковості та забезпечення цільового прибутку	Передбачає розрахунок: - точки беззбитковості, - показника безпеки, - кількості одиниць продукції, яку необхідно продати для отримання запланованого прибутку; - граничної ціни; - ціни беззбитковості; - цільової ціни
Ціноутворення, орієнтоване на попит	
Параметричні методи (метод частки, метод кореляційно-регресійного аналізу, метод структурної аналогії, агрегатний метод)	Передбачають визначення залежності між ціною або витратами на виробництво й експорт та параметрами, використовується при визначенні ціни на новий товар на етапі розробки

Закінчення табл. 9.4

Метод	Сутність / доцільність застосування
Метод визначення точок ціни (цінових порогів або метод купівельної реакції)	Передбачає: вибір цін, характерних для конкретного виду товару; визначення ціни, яку споживачі згодні заплатити за товар; відсотка респондентів, згодних купити товар за певною ціною; визначення діапазону цін і цінових точок
Метод встановлення цін на основі економічної цінності товару для споживача	Базується на існуванні максимально прийнятної для споживача ціни, яку він згоден заплатити за товар
Сумісний аналіз	Дозволяє визначити взаємозв'язок між ціною та іншими характеристиками товару. Передбачає: визначення атрибутів, характеристик для кожного атрибуту, формування профілів товару, розробку анкети та збирання даних, визначення відносної важливості атрибуту; визначення оптимальної ціни
Експеримент	Базується на продажу товару на кількох схожих зовнішніх ринках за різними цінами; результати продажів дають інформацію щодо оптимальної ціни
Метод «кидання стріл»	Передбачає нараду менеджерів, котрі наводять аргументовану інформацію щодо доцільного рівня ціни; остаточна ціна формується на підґрунті найаргументованішого варіанта
Ціноутворення, орієнтоване на конкурентів	
Метод поточних цін	Передбачає встановлення ціни відповідно до цін конкурентів або цінового лідера; використовується на ринках автомобілів, сталі тощо
Метод «закритого конверта» – тендерне ціноутворення	Базується на участі у тендерах та пропозиції максимальної ціни, однак у межах нижчої ціни інших учасників

Джерело: [127]

Формуванні експортної ціни ґрунтується на:
- методі повних витрат;
- методі граничних витрат;
- конкурентному методі.

Етап 6. Обговорення ціни з імпортером передбачає визначення можливих знижок (табл. 9.5).

Таблиця 9.5

Види знижок у зовнішньоекономічній діяльності

Вид знижки	Характеристика
Загальна (проста)	Надається з прейскурантної чи довідкової ціни товару. Може становить до 20–30%. Використовуються при купівлі-продажу стандартних видів машин і обладнання
За оборот (бонусна)	Надається постійному покупцеві. У контракті в цьому разі обумовлюється шкала знижок залежно від досягнутого обороту протягом певного терміну (як правило, року), а також порядок виплати сум на основі цих знижок
За кількість або серійність (прогресивна)	Надається покупцеві за умови закупівлі ним наперед визначеної кількості товару, що поступово збільшується
Дилерська	Надається виробниками своїм постійним посередникам щодо збуту (у т. ч. і закордонним). Дилерські знижки на автомобілі, наприклад, становлять близько 15–20% роздрібної ціни;
Спеціальна	Надається привілейованим покупцям, в замовленнях яких дуже зацікавлені продавці (у т. ч. знижки на пробні партії і замовлення)
Експортна	Надається іноземним покупцям понад ті, які діють на внутрішньому ринку виробника. Їх метою є підвищення конкурентоспроможності товару на зовнішньому ринку
Сезонна	Надається за умов закупівлі товару не в сезон. Наприклад, на сільськогосподарські добрива вони становлять близько 15%
Неявна (закриті)	Надається покупцеві у вигляді знижок на фрахт, пільгових чи безвідсоткових кредитів
Сконто	Застосовується в готівкових розрахунках, якщо платежі за контрактом відбуваються раніше обумовленого терміну (наприклад, якщо в довідковій ціні передбачено кредит, а покупець сплачує гроші негайно). Фактично величина знижки «сконто» визначається величиною позичкового кредиту на певному національному ринку

Джерело: [2]

Етап 7. Закріплення ціни у контракті передбачає вибір способу фіксації та вибір валюти ціни.

За способом фіксації ціни у зовнішньоторговельному контракті залежно від особливостей товару та контракту розрізняють:

- ✓ ***тверді ціни*** – встановлюються на момент підписання контракту і не підлягають коригуванню протягом всього періоду дії контракту;
- ✓ ***рухомі ціни*** – передбачають можливість перегляду відповідно до застережень контракту щодо зміни ринкової ціни товару з моменту підписання угоди на момент поставки товару;
- ✓ ***ковзні ціни*** – встановлюються на момент підписання угоди і передбачають перегляд з урахуванням витрат виробництва, за погодженням сторін на всю суму витрат або на його конкретні статті, характерні для товарів тривалого виготовлення;
- ✓ ***ціни з наступною фіксацією*** – передбачають уточнення безпосередньо перед поставкою товару або щорічно до початку фінансового року.

Отже, зовнішньоторговельна контрактна ціна – це ціна купівлі-продажу товарів (послуг), сформована експортером та узгоджена з імпортером шляхом фіксації у зовнішньоторговельному контракті.

Визначення рівня контрактної ціни на експорт на підґрунті аналізу інформації щодо цін конкурентів та аналізу інформації щодо світових цін наведено у дод. П та Р.

9.3. Формування імпортної контрактної ціни

Цілі ціноутворення імпортера:

– орієнтація на прибуток: (максимізація прибутку або отримання цільового прибутку через мінімізацію ціни імпорту);

– орієнтація на збут імпортної продукції на внутрішньому ринку: збільшення частки поставок на внутрішній ринок; географічна диверсифікація імпортних поставок; мінімізація розрахунків в іноземній валюті;

– орієнтація на конкуренцію: (позиціювання товару відносно товарів конкурентів; стабілізація цін на рівні характерних для ринку).

При ***розрахунку імпортної ціни*** встановлено дещо інший порядок, що враховує специфіку її формування.

1. Покупець запитує у основних фірм-виробників потрібного товару пропозиції про постачання. З цією метою на адресу виробників направляються техніко-економічні вимоги на бажаний товар і основні умови поставки.

2. Отримання у відповідь комерційні пропозиції (оферти) заносяться в заздалегідь підготовлену таблицю, яка містить техніко-економічні параметри, економічні дані пропонованого товару, на які були висунуті вимоги, а також умови поставки і ціни, запропоновані фірмами-покупцями.

3. Відомості по кожній фірмі приводяться до єдиного базису за допомогою поправок, на основі чого створюється приведена вартість товару.

4. Мінімальна з наявних в таблиці цін слугує основою для вторговування і використовується як орієнтир при проведенні переговорів длязниження більш високої ціни до привабливого для покупця рівня імпортної ціни.

Усі таблиці розрахунків цін робляться кожною фірмою окремо з урахуванням специфіки формування експортної й імпортної ціни товару і контрагентів комерційного обороту.

Визначивши ціну на дату пропозиції, фірма в процесі переговорів може змінити її рівень і інші комерційні умови щодо первинної домовленості. У контракті вже остаточно фіксуються узгоджені в переговорах: базисна ціна і частки складових її елементів (витрати на матеріали, вартість робочої сили і незмінна частина ціни); ціни матеріалів і ставки заробітної плати з урахуванням інфляції та інших причин під час виконання контракту, а також порядок

визначення цих величин для встановлених періодів; джерела, на основі яких приймаються зміни цін.

Виділяють такі складові **елементи ціни на імпортну продукцію:**

1. Ціна зовнішньоекономічного контракту згідно з умовами Інкотермс.
2. Додаткові витрати з постачання згідно з умовами Інкотермс.
3. Витрати з митного оформлення, проходження митних процедур та сплати митних платежів.
4. Витрати на доопрацювання, переробку та зберігання імпортної продукції.
5. Витрати на реалізацію імпортної продукції.
6. Адміністративні витрати імпортера.
7. Внутрішні податки та збори в країні імпорту.
8. Прибуток імпортера від реалізації імпортної продукції.

Ціна придбання товару, що ввозиться в країну, складається з таких елементів:

$$Ц_{пр.} = МВ + М + А + ПДВ, \quad (9.1)$$

де $Ц_{пр.}$ – ціна придбання товару;

МВ – митна вартість;

М – сума мита;

А – сума акцизного податку (для підакцизних товарів);

ПДВ – сума податку на додану вартість.

Така ціна для підприємства-імпортера – це сума економічних витрат, що показує нижню межу імпортної ціни.

Для розрахунку *імпортної ціни контракту* до митної вартості товару додається сума мита, податків, зборів, які справляються при перетині митного кордону, а також усі витрати, які понесені на території країни-імпортера.

$$ІЦК = МВ + \sum П_м + В_і, \quad (9.2)$$

де $\sum$Пм – сума мита та податків, зборів що справляються при перетині митного кордону;

Ві– витрати на території країни імпорту.

Верхньою межею ціни імпортної продукції є ціна її фактичної реалізації на внутрішньому ринку. Різницею між фактичною ціною продажу та ціною придбання є надбавка, яка містить у собі витрати обігу імпортера з реалізації товару на внутрішньому ринку, прибуток. Тому кінцева ціна реалізації імпортної продукції (Цреал.) визначається за формулою:

$$Ц_{реал.} = МВ + М + А + ПДВ + В_і + В_{реал.} + П, \quad (9.3)$$

де Цреал. – ціна реалізації імпортної продукції;

Вреал. – витрати на реалізацію товару на внутрішньому ринку;

П – прибуток.

9.4. Особливості трансфертного ціноутворення

Активізація діяльності транснаціональних корпорацій та міжнародної торгівлі зумовлює необхідність адаптації ЗЕД підприємств до умов господарювання в різних країнах. Для підприємств – суб'єктів ЗЕД виникає потреба у знаннях та набутті практичних навичок у формуванні трансфертного ціноутворення.

Трансфертна ціна – це ціна, яка встановлюється на будь-який об'єкт торгівлі (товари, послуги або фактори виробництва) між пов'язаними компаніями або структурними підрозділами однієї компанії, що перетинає митний кордон.

Процес визначення таких цін на будь-який об'єкт торгівлі між пов'язаними компаніями або структурними підрозділами однієї компанії називається трансфертним ціноутворенням [2].

Трансфертне ціноутворення ґрунтується на принципах максимізації прибутків та мінімізації сплачуваних податків для корпорації в цілому; мінімізації митних платежів; удосконаленні системи контролю материнською компанією фінансових потоків філій; наданні менеджменту на національному та міжнародному рівнях однакових умов для встановлення і підтримки цін, які б забезпечували рентабельність філій і лояльність споживачів до продукції.

Механізм трансфертних цін базується на можливості їх відхилення від ринкових. Відносне зниження трансфертних цін на імпортовані філією комплектуючі та сировину від інших філій ТНК означає фактично її додаткове фінансування та збільшення прибутку.

Відносне підвищення трансфертних цін на імпортовані від корпоративної структури ТНК товари зумовлює фактичний трансферт фінансових ресурсів до материнської компанії. Стосовно експорту залежність буде оберненою.

Головними ***ознаками трансфертних цін є такі*** [2, с. 263–264]:

– стабільність, адже вони встановлюються і регулюються всередині корпорації і не є вільно ринковими;

– базуються на витратах на виробництво або індикаторах ринкових цін, але водночас встановлюються на рівні, який відповідає певним потребам ТНК – мінімізації податків та митних витрат, трансферту фінансових ресурсів від однієї філії ТНК до іншої, акумуляції активів ТНК у певній країні тощо. Відхилення трансфертних цін від ринкових визначає обсяг перерозподілу фінансів всередині ТНК;

– сприяють формуванню внутрішньої норми прибутку ТНК за рахунок перерозподілу фінансових ресурсів і мінімізації податкових та інших зобов’язань у глобальній корпоративній структурі;

– впливають на основні макроекономічні показники: рівень експорту, валового внутрішнього продукту, національного доходу, державного бюджету приймаючих країн.

За допомогою трансфертного ціноутворення компанія може не лише розподіляти наявні ресурси, отримані фінансові результати, але й координувати дії своїх підрозділів. Трансфертна ціна може бути ефективним механізмом стимулювання добросовісної поведінки менеджерів. За її допомогою можна аналізувати діяльність кожного підрозділу, виявляти найбільш слабкі з них, закривати неефективні. Встановлення оптимальної трансфертної ціни дає змогу компаніям досягати не лише більшого рівня прибутку, зокрема і за рахунок податкової оптимізації, але й координувати дії підрозділів, тим самим також досягати більш високих фінансових показників.

Трансфертне ціноутворення є поширеним способом мінімізації податкових зобов'язань платників податків через переведення податкової бази на афілійовану особу, що перебуває в більш сприятливому податковому або адміністративному режимі (наявність статусу резидента офшорної зони, надання податкових канікул, застосування пільгових податкових ставок, право на використання інших податкових переваг) через маніпулювання ціною угод [129].

Приклад трансфертного ціноутворення наведено у дод. С.

Для збереження рівня конкурентоспроможності підрозділу на зарубіжних ринках трансфертна ціна не повинна бути занадто високою. З іншого боку, ціна на зарубіжному ринку не має бути нижче внутрішньої ціни на аналогічний товар в країні експортера, інакше конкуренти в країні імпортера можуть звинуватити компанію в демпінгу. Крім того, при розрахунку трансфертної ціни враховуються правові й адміністративні обмеження у відповідних країнах відносно рівня відхилення зовнішньоторговельної ціни від звичайних світових цін.

Трансфертні ціни дозволяють відводити капітали з країни, а також приховувати прибутки компаній від оподаткування. При продажу товарів закордонним дочірнім компаніям або іноземним залежним партнерам, компанія може встановити мінімальну або занижену відпускну ціну відповідно скоротити митні платежі при перетині кордону або встановити максимальну, або завищену ціну для мінімізації податків, обходу обмежень на повернення дивідендів, або витягання найбільшої кількості грошових коштів від зарубіжного залежного партнера. Загалом, компанія зацікавлена використати низькі трансфертні ціни в країнах, де податки нижчі, ніж на внутрішньому ринку, й навпаки. Це завдає серйозних збитків національним інтересам відповідних країн і викликає гостру критику з боку урядових, і передусім, податкових та митних органів.

Починаючи з 1976 р. питання трансфертного законодавства було врегульовано на міжнародному рівні. Зокрема, основними міжнародними правовими актами у сфері трансфертного ціноутворення є Декларація країн-учасниць Організації економічного співробітництва та розвитку (далі – ОЕСР) про міжнародні інвестиції та багатонаціональні підприємства від 21 червня 1976 р. та додаток до неї – Керівництво про трансфертне ціноутворення для багатонаціональних підприємств (від 1995р.).

Правило витягнутої руки (*arm's lenth principle*), сформульоване в Керівництві ОЕСР, – це принцип оподаткування взаємозалежних компаній, прийнятий як спосіб захисту держави в отриманні податків. Відповідно до нього розрахунок податкових зобов'язань здійснюється виходячи з ринкових цін за угодами, між взаємозалежними платниками податків, начебто компанії були незалежні (перебували «на відстані витягнутої руки»).

Сутність методів трансфертного ціноутворення, запропонованих ОЕСР, полягає у тому, що ціни, маржа або прибутки від окремих операцій із застосуванням

трансфертних цін порівнюються з ціною, маржею та прибутками від операцій між незалежними підприємствами і поділяються на традиційні операційні методи та методи прибутку від операцій.

Традиційні операційні методи – це метод порівняльної неконтрольованої ціни (Comparable Uncontrolled Price – CUP); ціни перепродажу (Resale Price Method – RPM); «витрати плюс» (Cost Plus Method – CPM).

Методи прибутку від операцій – це метод чистої маржі від операцій або метод чистого прибутку згідно з ПКУ (Transactional Net Margin Method – TNMM); метод розподілення прибутку від операцій (Profit Split Method – PSM) [130].

Підприємства – суб'єкти ЗЕД мають право використовувати будь-який метод, який вони вважають найбільш доцільним. Відповідно до податкового законодавства метод трансфертного ціноутворення обирається на підставі таких критеріїв:

1) характер господарської операції, який визначається за допомогою функціонального аналізу з урахуванням виконуваних функцій, використовуваних активів, понесених ризиків;

2) наявність повної та достовірної інформації, необхідної для застосування обраного методу трансфертного ціноутворення;

3) ступінь зіставності між операціями пов'язаних та непов'язаних осіб.

Слід зауважити, що у разі, коли існує можливість застосування і методу порівняльної неконтрольованої ціни, а також будь-якого іншого застосовується метод порівняльної неконтрольованої ціни [81].

Метод порівняльної неконтрольованої ціни базується на порівнянні ціни товарів, застосованої під час трансфертної операції, з ринковим діапазоном цін на ідентичні/однорідні товари у зіставних операціях.

Ринковий діапазон цін визначається на підставі інформації про ціни, застосовані в зіставних операціях протягом певного періоду, максимально наближеного до дати операції із застосуванням трансфертної ціни (рис. 9.1).

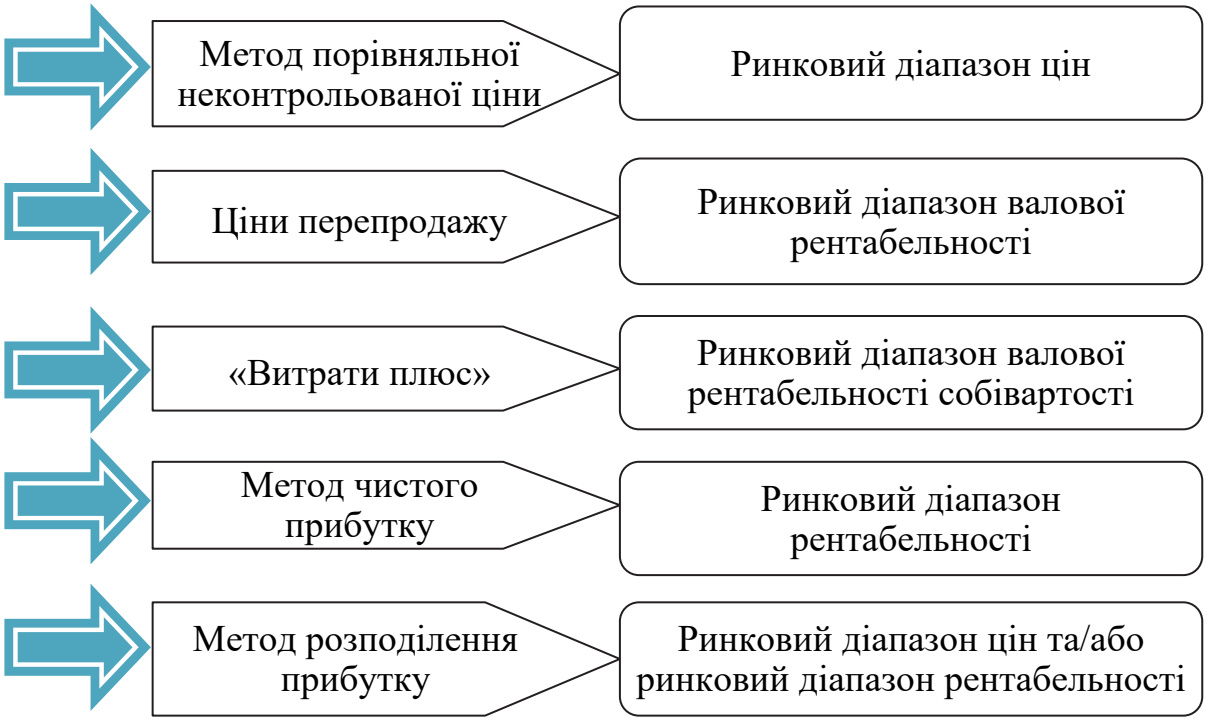


Рис. 9.1. Діапазон визначення трансфертної ціни залежно від методу

Джерело: складено автором на підставі [131]

Сутність методу ціни перепродажу полягає у порівнянні валової рентабельності операції з трансфертною ціною, отриманої під час перепродажу товарів, придбаних у пов'язаної особи, з ринковим діапазоном валової рентабельності. Ціна, за якою придбана в пов'язаного підприємства продукція перепродається незалежному підприємству, коригується на витрати підрозділу, що перепродає таку продукцію, які виникли у зв'язку з виконанням взятих на себе зобов'язань.

Цей метод найчастіше застосовується до збутових/торговельних компаній і є найефективнішим за

умов, що часовий проміжок між купівлею та перепродажем товару незначний.

За *методом «витрати плюс»*розрахунок трансфертної ціни розпочинається з визначення витрат, які виникли в постачальника товару під час виконання операції. Критерієм, що формує трансфертну ціну, слугує величина надбавки, яка розраховується через порівняння валової рентабельності собівартості такої операції з ринковим діапазоном валової рентабельності собівартості у зіставних операціях. Цей метод варто застосовувати, коли пов'язані особи реалізують не готову продукцію, а напівфабрикати, уклали договір про спільне використання виробничих потужностей чи довгострокові договори купівлі-продажу товарів [131, с.739].

Метод чистого прибутку операції полягає у порівнянні чистого прибутку на основі відповідної бази (витрати, продаж, активи), що отримує підприємство у контрольованій операції, з чистим прибутком на основі тієї ж бази у зіставній операції між непов'язаними особами [81]. Метод ґрунтується на зіставленні рентабельності операції на основі трансфертної ціни з ринковим діапазоном рентабельності у зіставних операціях.

Відповідно до ст. 39 ПКУ за методом порівняльної неконтрольованої ціни для визначення діапазону трансфертної ціни розраховується ***ринковий діапазон цін.***

Ринковий діапазон валової рентабельності при застосуванні методу ціни перепродажу розраховується як відношення валового прибутку до чистого доходу (виручки) від реалізації товарів (робіт, послуг), розрахованого без урахування акцизного податку, мита, ПДВ, інших податків і зборів.

Ринковий діапазон валової рентабельності собівартості при застосуванні методу «витрати плюс» для визначення трансфертної ціни розраховується як відношення валового прибутку до собівартості реалізованих товарів/робіт/послуг.

Ринковий діапазон рентабельності є діапазоном для визначення трансфертної ціни при застосуванні методу чистого прибутку. Показники для розрахунку діапазону – це:

- чиста рентабельність витрат;
- рентабельність активів;
- чиста рентабельність.

Чиста рентабельність витрат визначається як відношення прибутку від операційної діяльності до суми собівартості реалізованих товарів (робіт, послуг та операційних витрат (адміністративних витрат, витрат на збут та ін.), пов'язаних з реалізацією товарів (робіт, послуг).

Рентабельність активів розраховується як відношення прибутку від операційної діяльності до поточної ринкової вартості необоротних та оборотних активів, що прямо або опосередковано використовується в досліджуваній операції.

Чиста рентабельність визначається як відношення прибутку від операційної діяльності до чистого доходу (виручки) від реалізації товарів (робіт, послуг), який розраховано без урахування акцизного податку, мита, ПДВ, інших податків і зборів.

Для визначення трансфертної ціни з використанням методу розподілення прибутку розраховується ***ринковий діапазон цін та/або ринковий діапазон рентабельності.***

Метод чистого прибутку використовується у разі відсутності або недостатності інформації, на підставі якої можна обґрунтовано зробити висновок про достатній рівень зіставності комерційних та/або фінансових умов контрольованої і зіставних операцій під час використання методів «витрати плюс» та ціни перепродажу [131, с.740].

Метод розподілення прибутку базується на розподілі кожному пов'язаному підприємству, що бере участь у операції з трансфертною ціною, частини загального прибутку/збитку, отриманого від такої операції, яку б непов'язане підприємство отримало від участі у зіставній операції [81].

При застосуванні методу розподілення прибутку насамперед визначається загальний прибуток обох сторін від

досліджуваної операції, потім оцінюється внесок кожної зі сторін у створення загального прибутку від операції через аналіз функцій, ризиків та активів, що задіяні стороною в операції, і загальний прибуток розподіляється між сторонами операції в такій пропорції, яку можна було б очікувати у разі проведення операції між незалежними сторонами.

Для розподілення прибутку необхідно враховувати розмір витрат, понесених у зв'язку зі створенням нематеріальних активів, характеристику персоналу, включаючи його чисельність і кваліфікацію, витрачений персоналом час, обсяг витрат на оплату праці, ринкову вартість активів, що були використані та мали вплив на розмір отриманого прибутку (збитку), інші показники, які пов'язані з виконанням функцій суб'єктом господарювання, що досліджується [131, с.740].

Розвиток зовнішньої торгівлі та входження усе більшої кількості ТНК на ринок України актуалізує питання трансфертного ціноутворення. Методи трансфертного ціноутворення, згідно з методикою ОЕСР та Податковим кодексом України, інтегрують процес формування трансфертної ціни з процесом формування ціни на ринку, мінімізують ризики, пов'язані з подвійним оподаткуванням та донарахуванням податку на прибуток. Використання того чи іншого методу формування трансфертних цін також залежить від середньо- та довгострокової стратегії підприємства, ринкової кон'юнктури, фінансового стану підприємства чи групи підприємств. Керівництво підприємства самостійно приймає рішення щодо застосування відповідного методу трансфертних цін або розробляє власний.

Основні проблеми трансфертного ціноутворення в Україні – це: виведення капіталу з території України через заниження експортних або завищення імпортних цін, укладання фальшивих договорів на імпорт продукції та фіктивних кредитних і непрямих експортних угод; сплату за консалтингові послуги або за використання прав інтелектуальної власності, позик тощо; незначний розмір штрафних санкцій, що не зупиняє порушників законодавства від переміщення капіталу до офшорних зон; відсутність

механізму попередження подвійного оподаткування; відсутність контролю за операціями між вітчизняними пов'язаними особами; збереження високого рівня ймовірності вибіркового застосування податковими органами нормативних вимог щодо контролю за трансфертними цінами при здійсненні ЗЕО [132–135].

Сьогодні в Україні відбувається реформування системи державних органів, відповідальних за попередження ухилення від сплати податків за рахунок трансфертного ціноутворення та недопущення подвійного оподаткування, що перешкоджає припливу прямих іноземних інвестиції та розвитку зовнішньої торгівлі. Про ефективність поступового удосконалення нормативно-правової бази регулювання трансфертного ціноутворення свідчить зменшення обсягів експорту товарів через офшорні зони.

Контрольні запитання:

1. Визначте сутність ціни та її функції у ЗЕД.
2. Які чинники впливають на формування зовнішньо-торговельних цін?
3. Які типи ціноутворення Ви знаєте?
4. Визначте етапи ціноутворення у ЗЕД.
5. Визначте сутність цінової політики підприємства.
6. Охарактеризуйте основні проблеми трансфертного ціноутворення в Україні.

Тестові завдання

1. Які чинники беруться до уваги для визначення ціни у зовнішньоекономічному контракті купівлі-продажу?

а) всі перелічені;
б) особливості продукції – предмета контракту;
в) особливості умов контракту;
г) рівень середньосвітових цін на аналогічну продукцію.

2. У якому разі при встановленні ціни у контракті необхідно зазначити, чи включається вартість пакування і тари у ціну товару?

а) у будь-якому разі;
б) при встановленні ціни за вагову одиницю;
в) при встановленні ціни за кількісну одиницю;
г) при встановленні ціни за розрахункову одиницю.

3. Базис ціни на умовах EXW включає:

а) упаковку;
б) транспортування до складу підприємства-імпортера;
в) страхування;
г) все перелічене.

4. Ціна товару на умовах CFR при інших рівних буде:

а) меншою за ціну такого товару на умовах CIF;
б) більшою за ціну такого товару на умовах CIF;
в) більшою за ціну такого товару на умовах DAT;
г) немає правильної відповіді.

5. Трансфертні ціни – це:

а) ціни, за якими структурні підрозділи підприємства (або підприємства у складі ТНК) передають один одному товари або надають послуги;
б) ціни біржових угод;
в) ціни, які публікуються в інформаційно-довідкових виданнях;
г) розрахункові ціни, за якими здійснюються операції купівлі-продажу у найбільших світових центрах торгівлі.

6. Базис ціни на умовах CIF включає:

а) всі витрати на транспортування товару до визначеного пункту;
б) витрати на страхування товару;
в) витрати на оформлення товару для експорту (митні, ліцензійні платежі);
г) все перелічене.

7. До причин застосування трансфертних цін не належить:
а) оптимізація оподаткування ТНК;
б) максимізація внутрішньофірмових затрат ТНК;
в) мінімізація внутрішньофірмових затрат ТНК;
г) все це є причинами застосування трансфертних цін.

8. Світові ціни – це:
а) ціни, за якими реалізується значний обсяг продукції (товарів) у міжнародній торгівлі за умови платежу у вільноконвертованій валюті;
б) ціни найбільших світових аукціонів за умови
в) платежу у вільноконвертованій валюті;
г) всі відповіді правильні.

9. Які знижки надаються у міжнародній торгівлі за кількістю проданої продукції?
а) СКОНТО, привілейована;
б) бонусна, прогресивна;
в) всі відповіді правильні;
г) дилерська, привілейована.

10. Якщо за 100 одиниць знижка становить 5%, за 1000 – 7%, за 10000 – 15%, то це знижка:
а) СКОНТО;
б) бонусна;
в) немає правильної відповіді;
г) прогресивна.

Розділ 10
ТОРГОВЕЛЬНО-ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

10.1. Сутність торговельного посередництва у зовнішньоекономічної діяльності
10.2. Класифікація та характеристика суб'єктів посередницької діяльності у зовнішній торгівлі
10.3. Структура та зміст посередницьких угод

10.1. Сутність торговельного посередництва у зовнішньоекономічній діяльності

У світовій практиці ЗЕД торговельне підприємництво – обов'язковий елемент ринку.

Виявляючи проблеми і надаючи допомогу в їх розв'язанні, посередник виступає своєрідним каталізатором ринку.

У таких розвинених країнах, як США, Велика Британія, Японія, Німеччина понад половина обороту товарів та послуг припадає на посередників [136, с.146].

Торговельно-посередницька діяльність– це підприємницька діяльність юридичних або фізичних осіб щодо забезпечення комерційних операцій, що здійснюються на основі спеціальних угод чи окремих доручень як від імені і за рахунок замовника,так і від свого імені і за свій рахунок.

Підприємства використовують посередниківдля підвищення економічності зовнішньоторговельних операцій та у разі прагнення вийти на закриті монополізовані ринки, тому, що вони кваліфіковано забезпечують зручність придбання товару у визначеному часі, місці будь-яких форм і власності. Функціонуючи у визначеному секторі ринку і спеціалізуючись на певному наборі товарів і послуг, посередники

швидше за постачальників знаходять покупців, що прискорює оборотність виробничого та торговельного капіталу і знижує витрати на реалізацію товару або здійснення інших операцій, за рахунок значних обсягів товарообігу знижує витрати обігу на одиницю продукції, зменшує кількість постачально-збутових операцій. Торговельні посередники здійснюють свою діяльність, дотримуючись закріплених правил та принципів (рис. 10.1).

Рис. 10.1. Принципи торговельно-посередницької діяльності

Джерело: побудовано автором на основі [137]

Посередники кваліфіковано контактують зі транспортними, складськими, страховими компаніями, здійснюють безперервний моніторинг цільового ринку збуту: вивчають його кон'юнктуру та, у разі потреби, вчасно попереджають принципала про необхідність переорієнтації виробництва. Завдяки посередникам підвищується конкурентоспроможність продукції, забезпечується доступ до первинної ринкової інформації.

Функції посередників умовно поділяються на функції, що передують укладанню угод, та функції, що виникають у процесі виконання угод.

Функції посередників, що передують укладанню угод, – це:

– дослідження стану та перспектив ринку, особливостей поведінки споживачів, збирання необхідної інформації та її структурування для планування обміну товарів та послуг;

– розроблення заходів, які спрямовані на стимулювання оперативності реакції ринку на запропоновану виробником продукцію;

– встановлення контактів і підтримання зв'язків з потенційними покупцями;

– нагромадження і забезпечення збереженості продукції підгонка товарів до вимог покупців: сортування, монтаж, упакування, розбивка товарів на партії відповідно до потреб клієнтів тощо;

– перемовини: узгодження цін та інших умов, що необхідні при переданні прав власності.

Функції посередників, що виникають у процесі виконання угод, – це:

– організація товароруху: транспортне забезпечення доставки товарів до покупців та їх складування;

– фінансування: використання коштів у вигляді авансів, кредитів для покриття витрат з доставки товарів до споживачів;

– прийняття на себе відповідальності (ризиків) за належне доведення продукції до кінцевих споживачів [136].

Знайти авторитетного, добросовісного посередника із досвідом роботи достатньо складно. У практиці ЗЕД сформувалися відповідні рекомендації ***до вибору посередника***. Аби не помилитися у виборі посередника, варто добре його перевірити, зібрати і вивчити "портфель" інформації. Насамперед, треба переконатись, що посередник правозабезпечений, тобто у нього наявні усі необхідні й юридично правильно оформлені документи, які дають йому право надавати посередницькі послуги. Важливо також, щоб посередник володів компетентностями щодо сутності завдань, які йому необхідно буде вирішувати, був обізнаний про споживчі властивості товарів та спроможний надавати допомогу у їх транспортуванні, збереженні. Необхідно вивчити фінансовий стан кандидата на посередника, тобто його здатність виконувати взяті на себе обов'язки і нести матеріальну відповідальність відповідно до укладених угод.

Доцільно також встановити, чи не є продукція, що пропонується експортером, супутньою до товарів, які реалізуються посередником. Значну роль відіграє наявність власної збутової мережі у кандидата на посередника, відповідної матеріально-технічної бази (торговельних, представницьких, демонстраційних, складських приміщень, каналів і засобів зв'язку), тобто фізичні можливості реалізувати великі обсяги товарів у разі зростання в перспективі експортних поставок. Звертається увага і на особисті якості кандидата, наявність зв'язку у бізнесі та ділової репутації, з'ясовується, чи не працює посередник від імені іншого виробника аналогічної або конкурентної продукції на визначеній території. Виходячи на зовнішній ринок, необхідно бути обізнаним про міжнародні нормативно-правові акти у сфері зовнішньоторговельного підприємництва та уважно вивчити особливості національного законодавства щодо укладання договорів з торговельними посередниками, правила ділової етики.

Основними міжнародними нормативно-правовими актами у сфері зовнішньоторговельного посередництва

є Конвенція ООН «Про представництво в міжнародній купівлі-продажу товарів» (Женева, 1983), яка доповнює з питань комерційного представництва Конвенцію «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів» (Відень, 1980), а також Конвенція «Про право, застосовне до договорів про представництво і до договорів з посередниками» (Гаага, 1978).

Міжнародною торговельною палатою розроблено типові контракти: агентський, дистриб'юторський, контракт франчайзингу. Слід зауважити, що в Україні механізм торговельно-посередницької діяльності знаходиться на стадії формування, якій притаманні складні проблеми «правового, організаційного, фінансово-економічного характеру, законодавчо не відрегульовані гарантії з боку посередника, його відповідальність перед контрагентами» [136, с. 149], що не дає змоги створити належну мережу посередницьких структур незважаючи на те, що вирішення цього завдання набуває особливої ваги в умовах вибору Україною європейського вектора розвитку.

10.2. Класифікація та характеристика суб'єктів посередницької діяльності у зовнішній торгівлі

Різноманітні характеристики та функції посередників зумовлюють виникнення проблем у визначенні видів посередницької діяльності та обґрунтованої класифікації. До цього часу не встановлено критерії визначення посередників залежно від умов співробітництва з суб'єктом господарювання, від імені, в інтересах, під контролем і за рахунок якого здійснює свою діяльність посередник (принципалом).

У наукових роботах автори використовують різні підходи до їх класифікації, акцентуючи на певних класифікаційних ознаках. Тюріна Н.М., Карвацка Н.С. вирізняють види торговельно-посередницької діяльності

за виконуваними посередниками функціями: торговельно – посередницька діяльність з перепродажу товарів і торговельно-посередницька діяльність зі створення умов для здійснення актів купівлі-продажу, організації товарообігу. При цьому автори для класифікації типів посередників використовують такі критерії для характеристики взаємовідносин з експортером та торговельним посередником, як: залежні, частково залежні та незалежні [2]. Дунська А.В. [137] вважає, що посередників доцільно класифікувати за такими критеріями, як:

- тип укладеної угоди;
- обсяг наданих повноважень;
- характер взаємодії з принципалом.

Примак Т.О. [138] серед інших ознак пропонує такий критерій класифікації посередників, як «залежно від товарної спеціалізації». За цією ознакою суб'єкти поділяються на універсальні та спеціалізовані. Універсальні виконують весь комплекс послуг – це дистриб'ютори, дилери, купці. Спеціалізовані посередники виконують окремі функції – це торговельні агенти, агенти повірені, комівояжери та оптовики – організатори, що працюють з такими товарами, для яких відсутня тара (ліс-кругляк, вугілля, важке обладнання та под.). Отже, класифікувати посередників можна за різними ознаками. Проте більшість науковців вважають головними такі ознаки, як взаємовідносини між експортером і торговельним посередником, функціями ним виконуваними та за характером повноважень (рис. 10.2).

За ознакою «характер взаємовідносин між експортером і торговельним посередником та функції ним виконувані» посередницькі операції класифікуються на операції: з перепродажу, комісійні, агентські, брокерські.

Суб'єкти операцій з перепродажу – це оптовики-купці, дилери, дистриб'ютори, торговельні доми, експортні/ імпортні фірми, які наділені найбільшим обсягом повноважень і можуть виконувати найбільшу кількість функцій та укладати угоди з третіми особами від власного імені і за власний рахунок. Вони придбавають товари

на підставі угоди купівлі – продажу і стають власниками продукції та можуть її реалізувати на будь-якому ринку за будь-якою ціною.

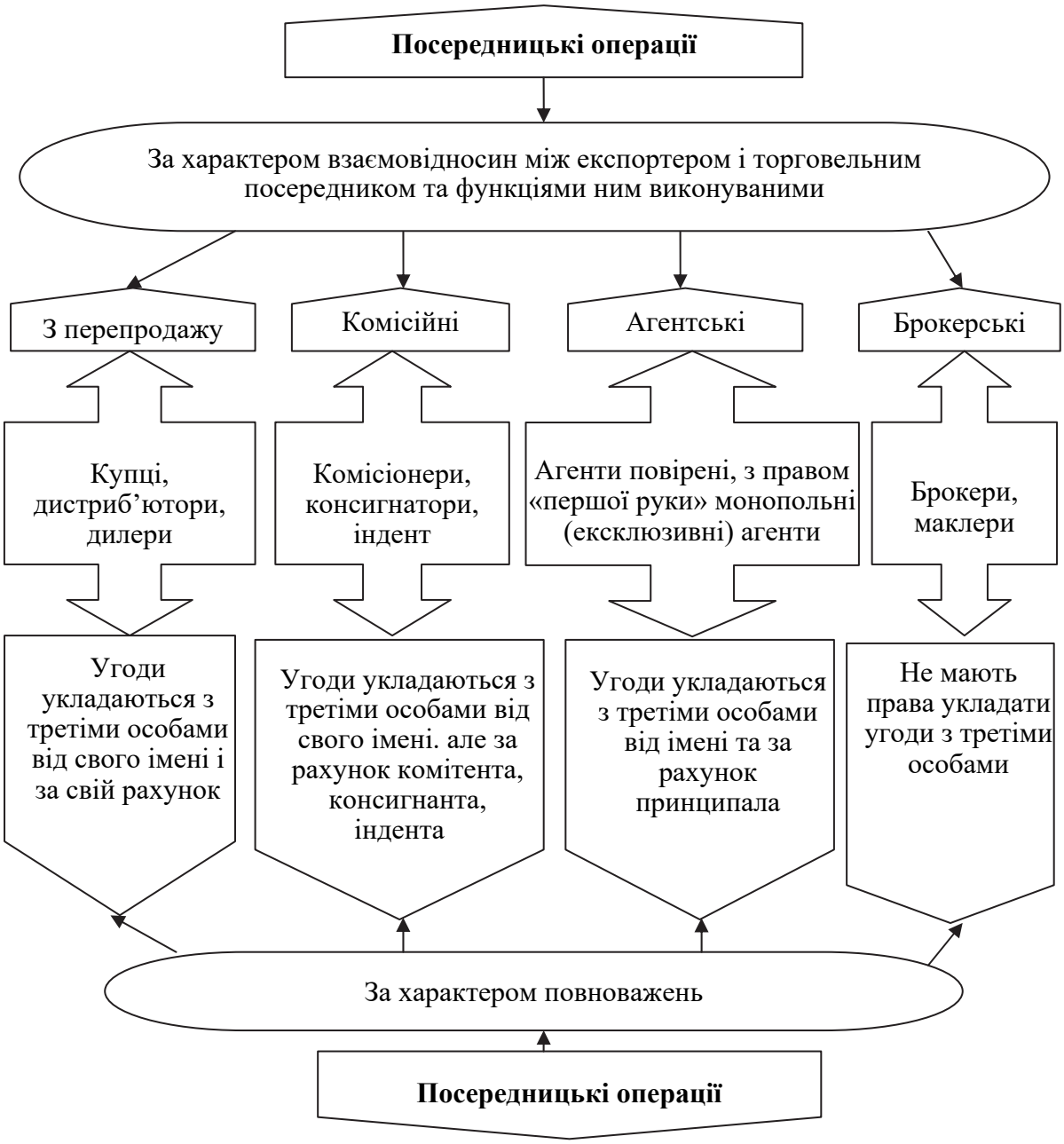


Рис. 10.2. Класифікація посередницьких операцій та характеристика посередників

Джерело: складено автором

Дилер – це фізична або юридична особа, яка реалізує кінцевому споживачу самостійно або через власну мережу продукцію, закуплену оптом. Призначення дилера- це пошук споживача, збільшення клієнтської бази. Кінцева мета – продати товар

Дистриб'ютор – це юридична або фізична особа, яка продає продукцію, придбану безпосередньо в експортера – виробника великими оптовими партіями, і реалізує її через свої канали збуту, включаючи ділерів, не працюючи з кінцевими споживачами продукції. Між експортером і дистриб'ютором немає інших посередників. Основне призначення дистриб'ютора – створити і розвивати мережу поширення продукції. Кінцева мета дистриб'ютора – просування товару на обумовленій території.

Торговельний дім – це багатопрофільне підприємство, яке здійснює зовнішньоторговельні посередницькі операції щодо різноманітних видів товарів і послуг і виконує функції оптового торговця, комісіонера, брокера, фінансово-інвестиційної установи, консалтингового агентства.

Експортні фірми за свій рахунок закупляють товар на внутрішньому ринку і продають їх за кордоном. Залежно від виконуваних функцій і асортименту товару експортні фірми розподіляються на спеціалізовані, універсальні і сільськогосподарські. Сільськогосподарські фірми створюються в основному в країнах, що розвиваються і займаються закупівлею і продажем на експорт зерна, бавовни, кави, чаю, вовни, шовку.

Імпортні фірми закупляють за свій рахунок товари за кордоном і перепродують їх на внутрішньому ринку гуртовим і роздрібним торговцям. Такі фірми мають велике значення при закупівлі у зарубіжних експортерів сировини і продовольчих товарів, при торгівлі машинами й обладнанням.

За ознакою «характер повноважень»***суб'єктами комісійних операцій є комісіонери, консигнатори, які укладають угоди*** з третіми особами від свого імені, але за рахунок власника товару(комітента, консигнанта).

Комісіонер – це сторона в договорі комісії, яка зобов'язується здійснити (за винагороду) за дорученням комітента та за його рахунок зовнішньоторговельні операції від свого імені.

Основні обов'язки комісіонера:

– виконувати доручення комітента у порядку та на умовах, найвигідніших для комітента, визначених законодавством і угодою комісії;

– зберігати майно комітента, що було передано йому ним або отримане від третьої особи для передачі комітенту. Водночас саме комісіонер нестиме відповідальність перед комітентом за втрату, нестачу або пошкодження майна комітента;

– після завершення своєї роботи надати комітенту звіт про виконану роботу й передати все майно, належне комітенту.

За свої послуги комісіонери отримують винагороду. Розмір цієї винагороди встановлюється у вигляді відсотка від вартості реалізованої продукції або у вигляді різниці між ціною, за якою продав комісіонер товар, і ціною, назначеною комітентом.

Можуть працювати як на території експортера, так і імпортера.

***Обов'язки комітента**:*

1) прийняти від комісіонера все належно виконане за угодою комісії (гроші, речі);

2) оглянути майно, придбане для нього комісіонером, і негайно повідомити комісіонера про виявлені в цьому майні недоліки;

3) виплатити комісіонерові винагороду за надані послуги. Крім того, якщо комісіонер поручився за виконання доручення третьою особою, то він має право на додаткову плату. Якщо договором комісії розмір плати не визначено, то її виплачують після виконання договору комісії, виходячи із звичайних цін за такі послуги. Якщо договір комісії не було виконано з причин, які залежали від комітента, комісіонер має право на комісійну плату на загальних підставах.

А у разі розірвання або односторонньої відмови від договору комісії комісіонер має право на плату за фактично вчинені дії;

4) відшкодувати витрати, зроблені комісіонером у зв'язку з виконанням своїх обов'язків за договором.

Консигнатор – це сторона в договорі консигнації, що зобов'язується за дорученням консигнанта реалізувати товари зі свого консигнаційного складу від свого імені, але за рахунок консигнанта.

Обов'язки консигнатора:

1. Підготувати приміщення для консигнаційного складу.
2. Забезпечити збереженість та якість товарів під час їх знаходження на консигнаційному складі (температурний режим, упакування тощо).
3. Оплатити витрати з організації роботи й утримання консигнаційного складу, сплачувати митні платежі тощо з наступним відшкодуванням виплачених сум консигнантом.
4. Страхувати товари за свій рахунок, але на користь консигнанта, з передачею йому страхових документів.
5. Рекламувати товари у демонстраційних залах, допродажної підготовки і післяпродажного технічного обслуговування.
6. Своєчасно подавати звіти консигнантові про хід реалізації та про запаси товарів на складі, а також інформацію про стан кон'юнктури ринку та рівні цін на аналогічні товари у конкурентів тощо.

До обов'язків консигнанта належать такі:

1. Постачати в обумовлені строки на консигнаційний склад товари в обумовлених кількості, асортименті та якості і підтримувати запаси товарів на певному рівні впродовж терміну дії договору.
2. Оплачувати всі видатки з утримання приміщень консигнаційного складу.

Переваги операцій з консигнації полягають у такому:

– консигнатор має можливість впливати на рівень цін на ринку: при підвищенні попиту підвищувати ціни, а в період неналежної реалізації знижувати їх;

– пришвидшують освоєння нових ринків, оскільки іноземні покупці можуть оглянути товар і перевірити його в роботі.

За критерієм «характер повноважень» посередники також класифікуються **на агентів-повірених, агентів з правом «першої руки», монопольних (ексклюзивних) агентів.** Сутність агентських операцій полягає у тому, що одна сторона (принципал) доручає іншій не залежній від неї стороні (агент) вчиняти дії, пов'язані з купівлею чи продажем товару на обумовленій території за рахунок і від імені принципала. Типові функції принципала та агента наведено у табл.10.1.

Таблиця 10.1

Типові функції принципала та агента

Функції агента	Функції принципала
Надання принципалу звітів про свою діяльність з реалізації товару з копіями відповідних рахунків, інформації про становище на ринку, прогнози його розвитку і діяльності конкурентів (рівні цін та інших умов продажу аналогічних товарів, організації техобслуговування та інші)	Своєчасно поставляти товар у розпорядження агента, а щодо машинотехнічних виробів – запасні частини до них за заявками агента
Перевірка товару на іноземній (договірній) території щодо відповідності місцевим вимогам безпеки, а також отримання належного сертифіката відповідності	Забезпечувати агента необхідними зразками, технічною документацією, рекламно-інформаційними матеріалами мовою договірної території
Рекламування товарів, що реалізуються і підприємства-товаровиробника з використанням місцевих засобів реклами, сприяння в організації виставок і демонстрації товару в дії	Гарантувати якість, збереження товару на певний термін, своєчасно розглядати рекламації, усувати виявлені дефекти або замінити несправні частини

Закінчення табл. 10.1

Функції агента	Функції принципала
Технічне обслуговування машинотехнічної продукції, за необхідності забезпечення передпродажної підготовки, доопрацювання товару, проведення технічних консультацій для покупців, підтримання на своїх складах необхідного мінімуму запасних частин	Забезпечувати навчання технічних фахівців для роботи на договірній території

Джерело: узагальнено на підставі [2; 137–139]

Суб'єкти брокерських операцій – це професійні посередники (в англо-американському праві мають назву брокери, у німецькому- маклери, у французькому- куртьє), які не мають права укладати угоди з третіми особами. Їхнє завдання – встановлювати контакти між продавцем і покупцем і сприяти підписанню угоди між ними. Брокер не перебуває в договірних відносинах ні з продавцем, ні з покупцем і працює на підставі разових доручень, проте, якщо відносини експортера з брокером довготривалі, вони оформляються договором. Інколи працюють два брокери: посередник від покупця і від продавця.

Функції брокера:

– надання експортеру інформації про стан ринку;

– пошук покупця та ведення з ним перемовин;

– підготовка проекту контракту та надання кожній стороні підписаних примірників контракту;

– надання кожній стороні іншої документації щодо здійснення угоди;

– контроль за виконанням контракту та пред'явленням рекламацій;

– підбір партії товару замовленного асортименту.

Брокер не має права отримувати винагороду від іншої сторони, за винятком випадків, коли клієнт дає на це згоду.

10.3. Структура та зміст посередницьких угод

Особливе значення при налагодженні контактів з торговельними посередниками має *процес підготовки й підписання з ними відповідних угод.* В угоді про посередництво сторони узгоджують великий перелік взаємних прав і обов'язків, пов'язаних з організацією збуту товарів, які відмінні від умов поставки, що зафіксовані в контрактах купівлі-продажу. В угоді обумовлюється перелік товарів, територія збуту, право на продаж, мінімальний річний обсяг реалізації, зобов'язання посередницької фірми про передпродажну доробку, про їх гарантійне і технічне обслуговування, надання інформації про кон'юнктуру ринку, погоджуються взаємні обов'язки сторін про утримання на складах запасів товарів, проведення рекламних компаній.

Агентська угода. Сторонами угоди є: суб'єкт господарювання, на користь якого здійснюється посередництво (принципал); агент – суб'єкт господарювання, який зобов'язується надати послуги принципалу в здійсненні посередництва. Приклад агентської угоди наведено у дод. Т. Зміст угоди містить істотні та факультативні умови.

До істотних умов належать:

– визначення сфери, характеру і порядку виконання агентом посередницьких послуг;

– права й обов'язки сторін;

– умови та розміри винагороди агентові;

– строк дії угоди; санкції у разі порушення сторонами умов угоди;

– визначення форми підтвердження повноважень агента;

– інші умови, які визначенні сторонами як необхідні.

Факультативні умови:

– визначення території, на якій здійснюватиме свою діяльність агент. Якщо в угоді не визначено територію, то вважається, що агент діє на території України;

– сплата додаткової винагороди, в тому числі за угодами, укладеними агентом на користь принципала після закінчення терміну дії агентської угоди;

– нерозголошення конфіденційної інформації суб'єкта, якого представляє агент.

Обов'язки сторін за агентською угодою наведено на рис.10.3.

Рис. 10.3. Обов'язки сторін агентської угоди

Джерело: складено автором на підставі [140]

В агентській угоді обумовлюється відповідальність сторін у разі її порушення. Якщо шкода була заподіяна

агентом через невиконання або неналежного виконання ним своїх обов'язків, то посередник відшкодовує збитки у повному обсязі. У разі порушення угоди принципалом, він має сплатити агентові передбачену угодою винагороду та відшкодувати завдані збитки.

Зміст агентських угод суттєво відрізняється залежно від обсягу прав, наданих агенту принципалом. Виділяють прості агентські угоди; угоди з монопольним (ексклюзивним) правом; угоди з правом «першої руки».

Згідно з умовами *простої агентської угоди,* посередники протягом встановленого часу мають право збувати на визначеній території певну номенклатуру товарів і одержувати від продавців (експортерів) заздалегідь обумовлену винагороду. При цьому експортери можуть самостійно або через інших посередників продавати на тій самій території продукцію такого самого виду без виплати компенсації простому агентові. Прості агентські угоди укладаються при виході експортера на нові ринки одночасно з багатьма агентами, що в майбутньому дозволяє обрати з них найперспективнішого.

Агентські угоди з правом «першої руки» укладаються при виході на нові ринки, щоб переконатися в добросовісності та відповідальності раніше невідомих партнерів. Відповідно до положень цієї угоди, принципал зобов'язаний спочатку запропонувати товар агенту, з яким уже працює, і тільки після його відмови може продати товар на договірній території самостійно або через інших посередників без виплати винагороди посередникові з переважним правом продажу. Для уникнення подальших претензій агента принципал має отримати відмову в письмовій формі.

*За монопольною (ексклюзивною) угодою*принципал не має права реалізовувати на визначеній території самостійно або через інших посередників продукцію, аналогічну, зазначеній в угоді. Посередник є монополістом на ринку, що спонукає його до активізації посередницької діяльності та сприяє створенню відповідної збутової мережі.

Відповідно до угоди, за порушення виняткового права продажу принципал повинен виплатити монопольному посередникові винагороду або заплатити штраф чи відшкодувати збитки.

Комісійна угода. *За угодою комісії* комітент доручає комісіонеру (за узгоджену винагороду) укладати зовнішньоторговельні операції від імені комісіонера, але виконання угод здійснюється за рахунок комітента. Механізм проведення комісійної операції полягає у такому: посередник, який добре знає ринок, підписує договір комісії з комітентом про поставку товару на реалізацію, знаходить покупця і укладає з ним від свого імені угоду купівлі-продажу. Відповідно до положень комісійної угоди комісіонер не купує товари, а отже, не стає їх власником. Комітент залишається власником товару до моменту його передачі кінцевому покупцю.

Істотні умови угоди.В угоді комісії вказуються назва й асортимент товару, терміни постачань обумовлених партій товарів, технічні та якісні характеристики товарів, територія реалізації, право власності на товари, умови ціни і платежу, порядок виплати винагороди, зобов'язання посередника, обумовлені в контракті, пов'язані зі збереженням товару комітента. Особливе значення надається вказівкам комітента відносно ціни реалізації товару. В угоді комісії можуть бути передбачені й інші права та обов'язки сторін відносно поставки і реалізації товару. Обов'язковою умовою угоди є подання комісіонером звіту про виконання доручень. Уклавши угоду з третьою особою, посередник повинен без затримки повідомити про це комітента. Розмір і порядок винагороди визначається в угоді комісії за узгодженням сторін.

Комісійні угоди поділяються на три види: угоди чистої комісії, делькредере, індент.

Особливості угод чистої комісії:

1. Комісіонер при здійсненні купівлі-продажу діє у межах угоди.

2. Товар передається комітентом (продавцем) покупцеві, минаючи посередника.

3. Комісіонер не несе відповідальності за виконання обов'язків третьою стороною (покупцем).

4. Розрахунки між комітентом і третьою стороною (покупцем) здійснюються безпосередньо.

За угодою делькредере комісіонер бере на себе відповідальність за платоспроможність покупця і відшкодовує комітенту усі збитки у разі його неплатоспроможності. Отриманий від покупця платіж, за вирахуванням комісійної винагороди, переказується на рахунок комітента. Право власності залишається за комітентом. Усі ризики несе постачальник.

Приклад договору делькреде наведено у дод.У.

Індент – це разове комісійне доручення імпортера однієї країни комісіонерові іншої країни на купівлю певної партії товару. Якщо індент точно вказує, у якого виробника має бути придбана певна партія товару, і якщо відомості про товар, що замовляється, також зазначені (гатунок, колір або зразок), він називається закритим. Індент, що надає комісіонерові право вибору виробника і не дає точних відомостей про товар, що замовляється, називається відкритим. Один і той самий індент може охоплювати декілька партій різних товарів, що замовляються у різних підприємців і забираються за одне відправлення.

Різновидом комісійних операцій є ***консигнація***(дод. Ф). Варто зауважити, що норми чинного законодавства України взагалі не визначають такий вид операцій, як консигнація, проте посилання на цей вид міститься в деяких законодавчих актах: Законах України «Про зовнішньоекономічну діяльність»
і «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» та ПКУ. Істотні умови відсутні у цій угоді, а отже, істотності може набути будь-яка умова, на якій наполягає одна зі сторін. Предметом договору консигнації є надання послуг з реалізації товарів. Оскільки товари підлягають реалізації,

як правило, за межами території діяльності консигнанта, в угодах консигнації обумовлюється порядок поставки товарів на консигнаційні склади консигнатора, визначаються базові умови поставок. В угоді необхідно обумовити строк дії угоди та строк реалізації товару з урахуванням, що ці поняття нетотожні, оскільки терміни угоди можуть тривати від 3-х місяців до 1-го року або від 1-го до 5-ти років, що обумовлюється безпосередніми властивостями товару, а строк реалізації визначається для конкретної партії товару.

В угоді може бути зазначена максимальна кількість товарів, яка має перебувати на консигнації та підтримуватися на узгодженому рівні. Тому в угоді використовуються відповідні положення (норми), що регулюють відносини з поставок, купівлі-продажу, перевезення тощо. Угодою обумовлюється територія, на якій консигнатору надається право продажу товарів і вийти за межі якої консигнатор може лише за попередньою письмовою згодою консигнанта. Крім того, в угоді про реалізацію товарів з третіми особами (покупцями) консигнатор зобов'язаний включати умови, що вони не будуть продавати (перепродавати) товари поза межами договірної території без його письмової згоди. Однією з умов угоди консигнації є ціна на товар. Консигнатору може бути надано право самостійно визначати ціни на товари, передані йому на консигнацію, виходячи з ринкової кон'юнктури у межах, обумовлених угодою мінімальних або максимальних цін.

Важливо також обумовити ціну товару, що буде реалізовуватися з консигнаційного складу. Консигнант може встановлювати як максимальну, так і мінімальну вартість товару. Мінімальною є ціна, нижче якої консигнатор не може реалізовувати товар. Максимальна ціна може встановлюватися за умов, що цей товар користується високим попитом, однак це може призвести до неконкурентоспроможності такого товару на ринку. Істотна умова угоди консигнації – це чітко встановлений строк надходження платежів на рахунок консигнанта. Товари, що перебувають у володінні

консигнатора на консигнаційних складах до моменту їх продажу і передачі третім особам, залишаються у власності консигнанта. Проте угодою застерігається, що ризик випадкової загибелі або випадкового пошкодження (псування) товару несе консигнатор з моменту одержання ним майна на консигнацію. В угоді визначається розмір винагороди за надані консигнатором послуги у вигляді певного відсотка від вартості проданих товарів або як різниця (або частина різниці) між призначеною консигнантом ціною і тією вигіднішою ціною, за якою консигнатор продасть товари.

В угоді консигнації визначається й ступінь відповідальності сторін за порушення обов'язків: консигнанта – за несвоєчасну поставку товарів на консигнаційний склад, невиплату винагороди консигнатору тощо; консигнатора – за пошкодження (псування) чи втрату товарів, за порушення умов щодо договірної території реалізації товарів тощо. Формами відповідальності можуть бути як відшкодування збитків, так і сплата неустойки (штрафу, пені).

***Угода консигнації має свою специфіку**:*

- сторонами в угоді консигнації є виключно суб'єкти господарювання;
- предметом угоди можуть бути тільки товари;
- постачання товару консигнантом має виконуватися на спеціально створеному для консигнаційної діяльності складі, з якого реалізовуватимуться належні консигнанту товари;
- в угоді завжди обумовлюються терміни, протягом яких має бути реалізований товар (як правило, 1,0–1,5 року);
- консигнація обов'язково здійснюється на платній основі – це певний відсоток від вартості товару або фіксована сума, які визначені консигнантом;
- розрахунки за товар відбуваються між третіми особами (покупцями) та консигнатором;
- в угоді обумовлюються обов'язки сторін щодо компенсації витрат, пов'язаних з реалізацією товарів;

– консигнатор самостійно несе витрати на збереження майна на складі.

Консигнація може бути декількох видів.

1. *Безповоротна* – консигнатор не має права повертати товар і після закінчення обумовленого терміну зобов'язаний викупити усю непродану продукцію у свою власність.

2. *Частково поворотна* – консигнатор зобов'язується після закінчення обумовленого терміну продажу викупити у консигнанта узгоджену кількість нереалізованого товару, а залишок продукції повернути експортеру.

3. *Поворотна* – весь непроданий товар повертається її власнику.

Рішення про повернення продукції приймається за узгодженням сторін і є доцільним, якщо витрати на поворотне транспортування і проходження митниці нижчі, ніж можлива знижка з ціни, яка дозволяє продати товар. Крім того, експортер має бути впевнений, що товар буде реалізовано після його реімпорту.

Угода франчайзингу

Контракт типу «франчайзинг» широко увійшов у практику господарської діяльності з 70 рр., хоча був відомий ще у 30-ті роки в США. В Україні законодавство, що регулює франчайзинг з'явилось з набуттям чинності Цивільного та Господарського кодексів. У гл. 75 Цивільного Кодексу України і гл. 36 Господарського Кодексу України містяться норми щодо угоди франчайзингу, але у законодавстві задекларовано термін «комерційна концесія». Дотепер ведуться дискусії щодо взаємозаміни цих двох понять, і питання формулювання загальновживаного визначення поняття «франчайзинг» залишається відкритим.

Спроби визначення цього поняття було зроблено національними та міжнародними асоціаціями франчайзингу. За визначенням Міжнародної асоціації франчайзингу: «Франчайзинг – це договірні відносини між франшизодавцем і франшизоодержувачем, де франшизодавець пропонує або зобов'язується виявляти постійний інтерес до діяльності

франшизоодержувача в таких сферах, як ноу-хау і навчання персоналу, тоді як франшизоодержувач здійснює власну діяльність під спільним фірмовим найменуванням, форматом і/чи процесом, яким володіє та контролює франшизодавець, і вклав або вкладе суттєві інвестиції у це підприємство із власних ресурсів».

Британська асоціація франчайзингу визначає франчайзинг як «ліцензію, що надається однією особою (франшизодавцем) іншій особі (франшизоодержувачу), яка:

– дозволяє або вимагає від франшизоодержувача впродовж строку дії угоди здійснювати передбачений вид підприємницької діяльності під найменуванням, що належить або асоціюється з франшизодавцем;

– дає право франшизодавцю впродовж строку дії угоди здійснювати поточний контроль за діяльністю франшизоодержувача;

– зобов'язує франшизодавця надавати франшизоодержувачу допомогу в здійсненні цієї підприємницької діяльності (щодо організації ведення бізнесу франшизоодержувача, навчання його персоналу, управління тощо);

– зобов'язує франшизоодержувача впродовж строку дії договору виплачувати франшизодавцю періодичні грошові відрахування за надане право користування франшизою або за товари чи послуги, надані франшизодавцем франшизоодержувачеві;

– не є угодою між основною компанією та її дочірнім підприємством або між дочірніми підприємствами цієї основної компанії або між фізичною особою і компанією, що ним контролюється».

Порівняльний аналіз закордонних визначень поняття «франчайзинг» і положень «комерційної концесії», передбаченої українським законодавством, дав змогу дійти висновку, що зміст поняття «комерційна концесія» загалом відповідає змістові поняття «франчайзинг».

Проте варто зауважити, що в законодавстві деяких країн ці поняття не є тотожними. Наприклад у Франції, Португалії,

Бельгії, Швейцарії. За національним законодавством цих країн термін «комерційна концесія» трактується як угода, за якою одна сторона закуповує в іншої сторони продукцію для її перепродажу на певній території, тобто договір комерційної концесії є одним із видів дистриб'юторських угод і може стосуватися лише збутового франчайзингу, а отже, термін «комерційна концесія» є вужчим порівняно з терміном «франчайзинг».

Сутність франчайзингу полягає у тому, що крупна «материнська фірма» (продавець) надає невеликій компанії (покупцеві) виняткове право виготовляти продукцію (або послуги) і торгувати нею під маркою материнської компанії протягом певного часу у спеціально відведеному місці.

Угода укладається двома сторонами.

Франчайзер – крупна головна компанія, яка передає певні права, у тому числі право користуватися торговою маркою. ***Франчайзі*** – невелика компанія, яка отримує за угодою права, включаючи право на користування торговою маркою.

Розрізняють три основні групи франшизи:

1) ***виробничий франчайзинг*** – передача франчайзі права на виробництво товарів за запатентованою технологією франчайзера;

2) ***торговельний (збутовий) франчайзинг*** – передача франчайзі права на реалізацію продукції, виробленої франчайзером;

3) ***сервісний бізнес-формат*** – передача франчайзі права на використання товарного знака (знака обслуговування).

Материнська фірма надає покупцеві комерційну інформацію про раціональні методи організації виробництва, надання послуг, реалізації товарів, складову ноу-хау.

За угодою про франчайзинг продавець нерідко бере на себе зобов'язання щодо оснащення підприємства, підготовки його персоналу до роботи з обладнанням, що постачається.

Варто зауважити, що франчайзі перебуває у сильній залежності від фрачайзера і зобов'язується дотримуватися

усіх правил торгівлі і виробництва, встановлені головною компанією. Винагорода франчайзеру виплачується франчайзі у формі фіксованих разових платежів (паушальні) або періодичних платежів (роялті), або через відрахування отриманої виручки та в іншій формі за погодженням між сторонами угоди.

Контрольні запитання

1. Які фактори обумовлюють використання посередницьких операцій у ЗЕД?
2. У чому полягає сутність посередницької діяльності?
3. Які види посередницької діяльності Ви знаєте?
4. Охарактеризуйте посередників за обсягом повноважень.
5. Охарактеризуйте посередників за місцем, яке вони посідають на зовнішніх ринках.

Тестові завдання

1. Які з наведених суб'єктів господарювання є торговельними посередниками?

а) філії транснаціональних корпорацій;
б) торговельні представництва за кордоном;
в) суб'єкти, які юридично та економічно незалежні від виробника або споживача продукції;
г) дочірні підприємства.

2. Які посередницькі операції здійснюються від імені експортера та за його рахунок?

а) агентські операції;
б) консигнаційні операції;
в) брокерські операції;
г) операції з перепродажу.

3. Під договірною територією в агентському договорі розуміється територія, на якій:

а) торговельному посереднику надано право здійснювати операції від імені експорта;
б) торговельному посереднику надано право продавати товари зі складу за рахунок експортера;
в) торговельному посереднику надано право продавати товари від свого імені.
г) торговельному посереднику надано право реалізувати товари від свого імені і за свій рахунок.

4. Якщо товари продають за цінами експортера, то винагорода «Торговця за угодою» – це:

а) різниця між експортною та реалізаційною ціною;
б) знижка з експортної ціни;
в) знижка на перепродаж, що знімається з прейскурантної ціни.
г) усі відповіді правильні.

5. Які посередницькі угоди передбачають діяльність торговельного посередника на обумовленій території?

а) брокерська угода;
б) угода про надання права на продаж;
в) дилерський контракт купівлі-продажу;
г) комісійні операції.

6. Які посередницькі операції здійснюються від імені торговельного посередника, але за рахунок експортера?

а) агентські операції;
б) брокерські операції;
в) комісійні операції;
г) операції з перепродажу.

7. Якщо із зростанням обсягу продажу збільшується ставка комісійної винагороди, то така система оплати комісіонера має форму?

а) прогресивної винагороди;
б) регресивної винагороди;

в) лінійної винагороди.
г) немає правильної відповіді.

8. За якого права агент має підстави на отримання винагороди за угоди, укладені принципалом без участі агента на договірній території?
а) монопольне (ексклюзивне);
б) просте;
в) виняткове з обмеженнями;
г) право «першої руки».

9. Які з угод відповідають формі договору між посередником та експортером, де функції посередникаполягають у зведенні сторін?
а) брокерська угода;
б) агентська угода;
в) комісійний договір;
г) угода про надання права на продаж.

10. В угоді про надання права на продаж діючими сторонами є:
а) експортер та дистриб'ютор;
б) принципал та агент;
в) комісіонер та комітент;
г) усі перелічені.

Розділ 11
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

11.1. Сутність та принципи оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства
11.2. Фактори впливу на ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства
11.3. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства
11.4. Методичні підходи до оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства
11.5. Факторний аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства

11.1. Сутність та принципи оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Для національної економіки нарощування обсягів ЗЕД, що здійснюються підприємствами, є основним інструментом підтримки додатного балансу зовнішньої торгівлі, необхідного для забезпечення стабільності валютного курсу, повного та своєчасного фінансування закупівель, збільшення впливу підприємств на глобальні світогосподарські процеси тощо. Головним критерієм доцільності активізації ЗЕД для підприємств є її ефективність.

Джерелом формування ефективності ЗЕД держави загалом є процеси, які відбуваються на підприємстві. Важлива умова успішного функціонування підприємства, де експорт або імпорт є основним видом діяльності, – це створення системи оцінювання результатів експортно-імпортної діяльності, рівень яких характеризується ефективністю її здійснення.

Завдяки здійсненню ЗЕД держава має досягти реалізації цілого комплексу глобальних цілей – економічних,

політичних і соціальних, на відміну від підприємства, основною метою функціонування якого в галузі зовнішньої торгівлі є отримання прибутку від ЗЕД. Ефективність – це складна, багатогранна, комплексна категорія, яка є однією з найскладніших категорій сучасної економічної науки. Існує два основні підходи до її визначення. Перший підхід характеризує «ефективність» як результативність (яких результатів досягнуто і за яку ціну, які і скільки ресурсів було витрачено на досягнення отриманих результатів). У цьому підході ефективність розглядається як співвідношення результатів та витрат. Критеріями цього підходу є «витрати-результат». Другий підхід характеризує «ефективність» з позиції досягнення мети. Критеріями такого підходу є «результат-мета» [143].

Найпоширенішим підходом щодо визначення сутності економічної ефективності є підхід, який базується на розгляді ефективності як результативності. Таке тлумачення ефективності походить з класичної школи і міцно затвердилося в економічній теорії.

Категорія «ефективність ЗЕД підприємства» поєднує параметри, що характеризують розвиток внутрішнього та зовнішнього ринків. Для того, щоб показники ефективності давали на практиці правильну відповідь на запитання про доцільність здійснення підприємством тих чи інших ЗЕО, необхідно правильно обрати критерій ефективності [1].

Критерієм ефективності ЗЕД підприємства є максимум чистого доходу від експортних або імпортних операцій (залежно від виду ЗЕД).

Кількісна оцінка цього критерію здійснюється на основі порівняння сукупного ефекту тих чи інших варіантів зовнішньоекономічного співробітництва підприємства та сумарних витрат, пов’язаних з його реалізацією [144].

Оцінку економічної ефективності ЗЕД варто формулювати, виходячи з мети діяльності підприємства, яку необхідно реалізувати за певний період часу. Така діяльність є результатом дії певної системи.

Економічна ефективність – це характеристика рівня досягнення поставленої мети за конкретний проміжок часу, ступеня отримання запланованого результату діяльності системи з врахуванням впливу внутрішніх та зовнішніх чинників.

Метою здійснення ЗЕД підприємством є отримання прибутку. Виходячи з означеної мети, ефективність ЗЕД підприємства можна визначити як ступінь досягнення максимального обсягу чистого прибутку за рахунок оптимізації існуючих сукупних витрат на внутрішньому і зовнішньому ринках [145].

Ефективність ЗЕД підприємства можна охарактеризувати за ознаками, наведеними в табл. 11.1.

Таблиця 11.1

Характеристика теоретичних підходів до визначення ефективності ЗЕД підприємства

Класифікаційнаознака	Характеристика підходу
За видами ЗЕД	вигідність здійснення певного виду ЗЕД
За ступенем обсягу об'єкта дослідження	ефективність ЗЕД у цілому на підприємстві; ефективність комерційних відносин з окремими зовнішньоторговельними партнерами
За методами оцінки	ефективність ЗЕД, яка підтверджується всією сукупністю показників оцінки; ефективність ЗЕД, підтверджена обраними показниками оцінки

Джерело: [146]

Для того щоб визначити ефективність будь-якого пропонованого рішення, слід спочатку встановити, що є результатом його застосування, розрахувати витрати на його впровадження, виявити критерій ефективності й одиниці виміру ефекту і витрат, обрати базу порівняння.

При розрахунку економічної ефективності ЗЕД як ефекту, зазвичай є економія затрат суспільної праці, яка виникає у зв'язку з імпортом конкретних видів продукції, витрати – витрати, пов'язані з виробництвом і експортом продукції.

При експорті й імпорті товарів підприємством може бути отриманий як прямий економічний ефект від поліпшення фінансових результатів діяльності підприємства, так і непрямий економічний ефект – від здешевлення виробництва, освоєння нової технології, збільшення обсягів виробництва. Отже, усі результати ЗЕД, які сприяють розвитку підприємства, можна вважати економічно ефективними. При такому підході загальний позитивний ефект ЗЕО може використовуватися як база для оцінки економічної ефективності ЗЕД підприємства, а його максимум – як критерій економічної ефективності ЗЕД.

Визначення економічної ефективності має за мету на основі порівняння можливих варіантів співпраці з закордонними партнерами сприяти вдосконаленню структури експорту й імпорту, оптимізації ЗЕД і забезпечення на цій основі прибуткової діяльності підприємства. Ефективність є функцією правильної кон'юнктурно-цінової політики підприємства у ЗЕД.

На відміну від визначення критерію і показників економічної ефективності ЗЕД, розрахунки ефективності ЗЕО виконуються не за фактом, а перед укладанням угоди, що дозволяє прийняти рішення про доцільність реалізації такої угоди.

Оцінювання ефективності ЗЕД підприємств може проводитися поетапно за такими напрямами: імпорт та експорт товарів, товарні групи; торгівля з окремими країнами та групами країн; торгівля за готівку чи в кредит;

спільні підприємства чи за іншими формами міжнародного співробітництва.

Необхідно враховувати, що розрахунок показників ефективності вимагає дотримання таких принципових методологічних положень [146, с.183]:

– всебічного обліку всіх складових елементів витрат та результатів, який припускає якісну класифікацію і відтворення відповідних показників у документах оперативного, статистичного і бухгалтерського обліку;

– зведення витрат і результатів для зіставлення, яке показує, що показники, які порівнюються, мають відтворюватися однаковими кількісними одиницями і мати антонімічний характер в економічному розумінні. При конструюванні показника ефективності чисельник і знаменник останнього мають виключати можливе дублювання складових елементів;

– зіставлення з базовим варіантом, що відтворює сутність застосування показників ефективності для здійснення економічного аналізу, який проводять не тільки для опису поточного стану діяльності підприємства, а й з метою опрацювання пропозицій щодо поліпшення економічної ситуації, яка склалася в періоді, що аналізується.

Зважаючи на важливість ЗЕД для економіки країни та для функціонування всіх сфер бізнесу, вагомим елементом ефективного здійснення ЗЕО є безперервне оцінювання, аналізування та виокремлення тенденцій діяльності і розвитку ЗЕД. Вирішити ці завдання можна за допомогою здійснення на підприємстві низки діагностичних процедур щодо здійснення ЗЕО, адже саме діагностика передбачає процес оцінювання, аналізування та визначення особливостей діяльності і тенденцій розвитку окремих сфер функціонування підприємства (сфери ЗЕД) чи його функціонування загалом за допомогою системи бізнес- індикаторів для накопичення необхідної інформації для прийняття зважених рішень на всіх етапах управління підприємством

для спрямування їх дії на елімінацію недоліків у діяльності підприємства та виокремлення сильних сторін ринкової структури.

Основними завданнями економічного аналізу у ЗЕД підприємств є:

- аналіз динаміки ЗЕД підприємства;
- оцінка фінансових результатів здійснення ЗЕД;
- оцінка ефективності використання коштів, що були залучені для здійснення ЗЕД;
- оцінка рівня й якості виконання підприємствами зобов'язань за зовнішньоекономічними контрактами;
- аналіз фінансового стану підприємств, що здійснюють ЗЕД;
- визначення резервів для розроблення заходів з підвищення ефективності ЗЕД підприємства зокрема та фінансово-господарської діяльності в цілому.

Інформаційною базою для виконання економічного аналізу є дані статистичної та податкової звітності підприємства.

Показники економічної ефективності ЗЕД підприємства поділяють на [146, с. 182–183]:

– **показники ефекту**, що визначаються як абсолютні значення і відтворюються в грошових одиницях як різниця між результатами діяльності та витратами на її здійснення;

– **показники ефективності**, що визначаються як співвідношення прибутку від діяльності підприємства до витрат на її здійснення і відтворюються відносними величинами: відсотками, частками одиниці.

Категорії «ефект» та «ефективність» відображують зростання і розвиток економічного об'єкта, тобто його здатність до прогресивних кількісних змін, які виражаються в показниках обсягу. Найсильнішим є зв'язок цих категорій з поняттям розвитку і притаманними йому якісними змінами, завдяки яким найчастіше досягається бажаний результат.

Економічне зростання може не відбивати використання інтенсивних факторів, а відбуватися за рахунок збільшення ресурсів.

Водночас між категоріями «ефект» і «ефективність» існують суттєві розбіжності. «Ефект» є віддзеркаленням результату діяльності, тобто того стану, до якого прагне економічний суб'єкт. Поняття «ефект» і «результат» можна назвати тотожними. «Ефективність», на відміну від «ефекту», враховує не тільки результат діяльності, але й умови, за яких його досягнуто.

Ефективний розвиток діяльності підприємств-суб'єктів ЗЕД має ґрунтуватися, перш за все, на адаптації стратегії підприємств до вимог міжнародного ринку. Таким чином, створення системи оцінювання результатів експортно-імпортної діяльності, рівень яких характеризується ефективністю їх здійснення – важлива умова успішного функціонування підприємства, де ЗЕД є основним видом діяльності.

11.2. Фактори впливу на ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства

У сучасній економічній науці існує велика кількість праць як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, присвячених дослідженню факторів ефективності ЗЕД підприємств. Одні виділяють групи найбільш впливових факторів на здійснення ЗЕД за допомогою експертного опитування, другі класифікують фактори залежно від стадій залучення суб'єкта господарювання до зовнішнього ринку, інші розглядають та здійснюють систематизацію факторів впливу на ефективність ЗЕД на основі ланцюжка вартості М. Портера.

Узагальнення підходів до дослідження факторів впливу на ефективність ЗЕД підприємства систематизовано на рис. 11.1.

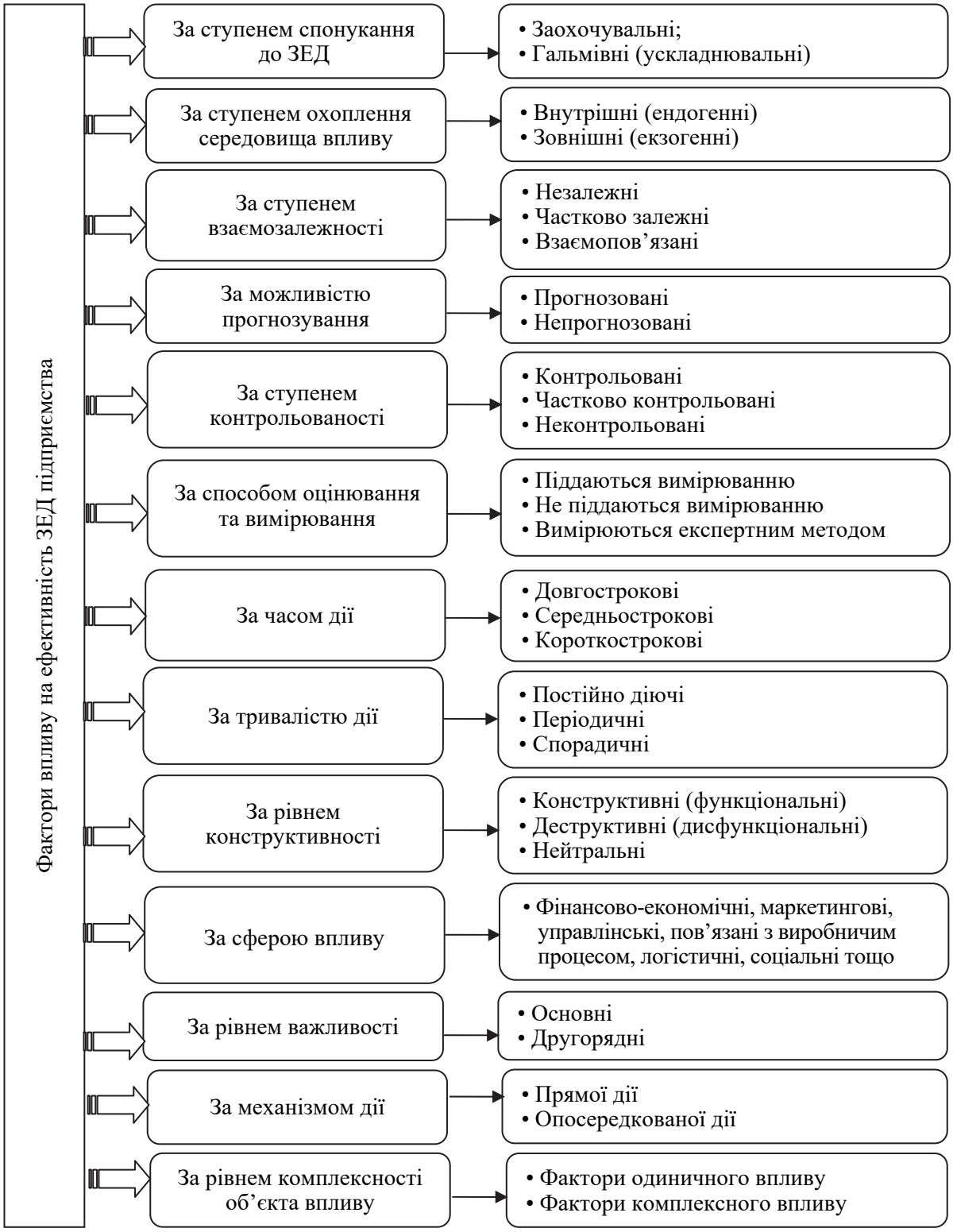


Рис. 11.1. Типологія факторів впливу на ефективність ЗЕД підприємства

Джерело: складено на основі [147–153]

За ступенем спонукання до ЗЕД розрізняють: фактори, що заохочують підприємство до здійснення ЗЕД, та фактори, що гальмують (ускладнюють) започаткування та/або розширення ЗЕД підприємством. До стимулюючих можна віднести:

– зростання попиту на продукцію;

– вищу рентабельність продукції на закордонних ринках;

– наявність конкурентних порівняльних переваг;

– встановлення закордонних зв'язків;

– уникнення сезонності попиту на основні товари тощо.

До факторів, гальмуючих започаткування підприємством здійснення ЗЕД, належать:

– нестабільність законодавчої бази щодо ЗЕО;

– необізнаність в особливостях нормативно-правової бази інших країн щодо імпортних операцій тощо.

За ступенем охоплення середовища впливу доцільно розділяти фактори на внутрішні (ендогенні) та зовнішні (екзогенні).

Внутрішні фактори – це фактори, пов'язані з діяльністю підприємства, що передбачають внутрішнє формування підприємства, можуть впливати як позитивно, так і негативно на ефективність ЗЕД (наприклад, основні цілі та завдання ЗЕД підприємства; інформаційну базу ЗЕД; ресурсне забезпечення експорту; технологію виробництва експортної продукції тощо).

Внутрішнє середовище підприємства здійснює постійний і безпосередній вплив на функціонування підприємства. Фактори внутрішнього середовища є джерелом тих можливостей, якими володіє підприємство.

Зовнішні фактори виникають у зовнішньому середовищі відносно до підприємства та впливають на ефективність ЗЕО підприємства ззовні. Фактори цього типу не піддаються контролю з боку підприємства. Під зовнішнім середовищем слід розуміти сукупність суб'єктів та сил, що знаходяться за межами організації і здійснюють вплив на її діяльність. Зовнішнє середовище є джерелом ресурсів, необхідних для

підтримки внутрішнього потенціалу підприємства на належному рівні. Підприємство перебуває у стані постійного обміну з зовнішнім середовищем, забезпечуючи тим самим собі можливість існування.

Зовнішні фактори поділяють на фактори, що виникають у зовнішньому макросередовищі та мікросередовищі.

Зовнішні фактори макросередовища – це фактори, що виникають у результаті державної політики на галузевому, державному чи міжнародному рівнях. Макросередовище характеризує фактори та зовнішні сили відносно до підприємства, які впливають на можливість підтримки успішного співробітництва з покупцями та продавцями. Це середовище включає природні, економічно-фінансові, політико-правові, науково-технічні, соціально-культурні фактори. Ці фактори не можуть бути керованими з боку підприємства.

Зовнішні фактори мікросередовища – це фактори, що виникають внаслідок діяльності конкурентів, середовища, в якому працює підприємство, обслуговування споживачів, тобто виникають і діють на рівні підприємств.

Внутрішні та зовнішні фактори, у свою чергу, поділяються на основні та неосновні, прямого та непрямого впливу.

Зовнішні фактори не залежать від діяльності підприємства, але кількісно визначають рівень використання всіх видів ресурсів. До зовнішніх факторів прямої дії відносять: державно-адміністративні (державна підтримка, державне регулювання, регулювання і підтримка з боку органів місцевого самоврядування); науково-технічні (технологічні, технічні, організаційно-економічні); кон'юнктурні (зміна попиту та пропозиції у взаємозв'язку з ціною в умовах конкуренції). До зовнішніх факторів непрямої дії відносять загальноекономічні (демографічні фактори, політична ситуація в країні, рівень доходів населення), соціально-політичні та природні (природно-кліматичні, територіально-географічні).

Основні внутрішні фактори безпосередньо пов'язані з показниками ефективності діяльності підприємства. Внутрішні неосновні фактори не пов'язані безпосередньо з показниками ефективності, але також визначають кінцеві результати діяльності підприємства. Внутрішні основні фактори включають чотири групи: організаційні, технологічні, фінансово-економічні та ринкові.

З позиції впливу на стійкість функціонування підприємства зовнішні фактори поділяють на фактори загального та робочого середовища. Загальне середовище складається з елементів, які не пов'язані з підприємством безпосередньо, але впливають на формування загальної атмосфери діяльності та створюють загальні умови функціонування підприємства. Робоче середовище – це середовище безпосередніх контактів підприємства, що включає тих учасників ринку, з якими у підприємства існують прямі відносини або які здійснюють вплив на підприємство.

На макрорівні, тобто під впливом зовнішніх факторів, що впливають на ефективність ЗЕД підприємства, будуються взаємовідносини між системою забезпечення і всіма можливими сегментами зовнішнього середовища. Дія факторів зовнішнього середовища передбачає вплив з боку державних та ринкових механізмів. До факторів впливу на ефективність ЗЕД підприємства з боку державних механізмів доцільно віднести політичні, економічні, адміністративні, інституціонально-правові та соціальні. Фактори впливу на ефективність ЗЕД з боку ринкових механізмів об'єднані в дві групи економічних та організаційних факторів. Фактори впливу внутрішнього середовища на ефективність ЗЕД характеризуються особливостями підприємства, в якому формується система забезпечення, доцільно поділити на економічні, організаційні та соціально-психологічні (табл. 11.2).

За ступенем взаємозалежності фактори поділяються на незалежні, частково залежні та взаємопов'язані. Фактори ефективності ЗЕД не слід розглядати ізольовано, оскільки деякі фактори дуже впливають один на одного, інші є абсолютно незалежними.

Таблиця 11.2

Фактори впливу зовнішнього і внутрішнього середовища на ефективність ЗЕД підприємства

Фактори зовнішнього середовища	Фактори впливу з боку державних механізмів	*Економічні:* – митно-тарифні; – бюджетно-податкові; – грошово-кредитні; – що регулюють ціни; – валютні
		Політичні: – наявність державної підтримки; – участь у міжнародних економічних організаціях
		Соціальні: – формування ринкової поведінки; – підготовка фахівців з ЗЕД
		Інституціонально-правові: – нормативно-законодавча база; – стимулювання діяльності суб'єктів господарювання, спрямованої на експорт
		Адміністративні: – ліцензування, квотування; – стандартизація та сертифікація; – стимулювання конкуренції; – формування інфраструктури ЗЕД; – страхування; – контроль ринку
	Фактори впливуз боку ринковихмеханізмів	*Економічні:* – вмотивованість у задоволенні потреб на зовнішніх ринках; – випуск якісної конкурентоспроможної продукції; – запобігання дефіциту товарів (сировини); – здешевлення виробництва; – підвищення ефективності господарювання
		Організаційні: – доступ до інформації; – формування конкурентного середовища; – встановлення зв'язків між учасниками ЗЕД; – вільний вибір партнерів

Закінчення табл. 11.2

Фактори внутрішнього середовища	*Економічні:* – інвестування; – ціноутворення; – бізнес-планування; – мотивація; – оцінка ризиків
	Організаційні: – формування експортного потенціалу; – маркетинг; – страхування діяльності; – менеджмент; – реалізація продукції; – розрахунки; – технологія виробництва; – ресурсне забезпечення
	Соціально-психологічні: – вмотивованість у здійсненні ЗЕД; – соціальний захист та гарантії

Джерело: [154]

За можливістю прогнозування фактори поділяються на прогнозовані та непрогнозовані. Ця група охоплює фактори, вплив і зміна яких на діяльність підприємства може спричиняти як негативний, так і позитивний ефект на ефективність ЗЕД. До непрогнозованих належать здебільшого фактори зовнішнього середовища.

За ступенем контрольованості фактори поділяються на контрольовані, частково контрольовані та неконтрольовані. Контрольовані фактори – це ті, зміна і наслідки яких знаходяться під контролем підприємства. Неконтрольовані – фактори, наслідки впливу яких не залежать від підприємства.

До контрольованих, зазвичай, зараховують:

- цілі підприємства;
- організаційну структуру;
- завдання організації;
- технологію ведення бізнесу або виробництва тощо.

Неконтрольовані – це:

- споживачів продукції;
- постачальників сировини (готових виробів);
- нормативно-правова база країн-контрагентів тощо.

Поділ факторів за можливістю контролю є досить умовним, оскільки нерідко неможливо однозначно віднести певний фактор до однієї з груп. Вагоме значення при такому поділі має тип ринку, на якому функціонує підприємство. Для одних підприємств він може бути цілком контрольованим, а для інших – не піддаватися контролю. У такому разі правильним буде говорити про ступінь контролю над даним фактором або ж віднесення його до групи частково контрольованих. Наприклад, якщо ринок олігополістичного типу, то окремі неконтрольовані фактори можуть стати частково контрольованими або контрольованими.

За способом оцінювання та вимірювання фактори можна поділити на такі, що піддаються або ж не піддаються вимірюванню, та такі, що вимірюються експертним методом.

За часом дії фактори можуть бути довгостроковими, середньостроковими та короткостроковими. Довгострокові фактори – це фактори, які чинять вплив на ефективність ЗЕД впродовж тривалого часу. Дія середньострокових факторів проявляється не одразу. Короткострокові фактори характеризуються моментним впливом на ефективність ЗЕД.

За тривалістю дії фактори можна поділити на постійно діючі, періодичні та спорадичні. Постійно діючі фактори це ті, що безперервно впливають на ефективність ЗЕД підприємства. Періодичні фактори, зазвичай, проявляються через певні проміжки часу. Спорадичні або епізодичні фактори виникають не постійно, випадково, поодиноко, наприклад, форс-мажорні обставини.

За рівнем конструктивності фактори поділяються на конструктивні, або функціональні (позитивні), дія яких сприяє підвищенню ефективності ЗЕД, та деструктивні,

або дисфункціональні (негативні), що перешкоджають ефективному здійсненню ЗЕД підприємства.

Конструктивні фактори – це ті, що сприяють здійсненню ЗЕД, наприклад, зниження ставок ввізного або вивізного мита; спрощення процедури здійснення митного оформлення; зменшення функціонального навантаження на працівників через відкриття на підприємстві відділу ЗЕД.

Деструктивні фактори – це ті, які ускладнюють процедури здійснення ЗЕД: подорожчання сировини та матеріалів; відплив висококваліфікованих кадрів тощо. Нейтральні фактори жодним чином не впливають на здійснення ЗЕД підприємством у короткостроковому періоді, проте у довгостроковому можуть стати конструктивними або деструктивними.

Фінансово-економічні, маркетингові, управлінські, пов'язані з виробничим процесом, логістичні, соціальні тощо.

До основних факторів належать ті, що чинять значний вплив на здійснення ЗЕД та, зазвичай, мають тривалу дію. До другорядних належать фактори, вплив яких не є значним, та якими можна знехтувати у певних випадках.

Фактори прямого впливу – це: трудові ресурси підприємства; план діяльності організації тощо. Фактори непрямого (опосередкованого) впливу – це: конкуренти підприємства; покупці продукції чи послуг певної організації; економічна ситуація в країні тощо.

До факторів одиничного впливу належать:

– фактори, що впливають на перевезення продукції підприємства;

– розрахунки між іноземними партнерами;

– виробництво продукції, що підлягає експортуванню тощо.

До факторів комплексного впливу належать фактори, що впливають на:

– кадрове забезпечення підприємства;

– організаційну структуру суб'єкта господарювання;

– ресурси підприємства тощо.

Важливо зазначити, що перелік найважливіших факторів залежатиме від галузевої належності підприємства, так само, як і від обраного ринку експорту або імпорту.

Комплексна класифікація факторів дає можливість моделювати господарську діяльність підприємства, здійснювати пошук резервів та шляхів підвищення ефективності ЗЕД підприємства. Аналіз та оцінка цих факторів дасть підстави для вироблення управлінських механізмів для підвищення ефективності ЗЕД підприємства.

11.3. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства

1. На першому етапі аналізу визначається ***частка чистого доходу від ЗЕД*** (експорту / імпорту) у загальному чистому доході підприємства від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг):

$$ЧЧДзед = ЧДп : ЧДзед \cdot 100\%, \qquad (11.1)$$

де ЧЧДзед – частка чистого доходу від ЗЕД, %;

ЧДп – обсяги чистого доходу підприємства від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн;

ЧДзед – обсяги чистого доходу підприємства від ЗЕД, тис. грн.

2. На другому етапі здійснюється ***аналіз динаміки обсягів ЗЕД підприємства***.

При аналізі динаміки ЗЕД підприємства використовуються характеристики, що дозволяють виміряти зміну явищ у часі. Динамічний ряд характеризує зміну обсягів експорту (імпорту). Елементами динамічного ряду є перелік хронологічних дат (моментів) або інтервалів часу і конкретні значення відповідних показників, що називаються рівнями ряду.

Більшість статистичних характеристик засновано на абсолютному або відносному порівнянні рівнів динамічних рядів показників динаміки: абсолютний приріст, темпи зростання (зменшення) і темпи приросту. Порівнюваний рівень називається поточним, а рівень, з яким робиться порівняння, – *базисним*. За базисний рівень часто приймається попередній або початковий рівень у певному динамічному ряді. Порівняння кожного рівня з попереднім – це *ланцюгові показники динаміки*. Порівняння з початковим або будь-яким іншим, прийнятим за базу порівняння, – це *базисні показники*. Вибір бази порівняння має бути обґрунтований економічно у такий спосіб, щоб база відображала визначений етап розвитку ЗЕД підприємства [155].

Зазначені показники обчислюються як для експорту, так і для імпорту товарів. Динамічні ряди можна побудувати за країнами світу, товарною структурою та іншими позиціями.

Аналіз динаміки обсягів експорту / імпорту підприємства здійснюється за допомогою абсолютних та відносних показників.

Абсолютні показники характеризують обсяги експорту (імпорту) в натуральному та вартісному виразах. Абсолютний приріст показує наскільки в абсолютному виразі рівень звітного періоду більший або менший за базисний та вимірює абсолютну швидкість зростання (зменшення) рівня експорту (імпорту) за обраний проміжок часу. ***Абсолютний приріст*** дорівнює різниці між порівнюваними рівнями та вимірюється в тих самих одиницях, що і рівні:

$$АпрЕ = Ез – Еб, \quad (11.2)$$

$$Апр_{І} = Із – Іб, \quad (11.3)$$

$$Апр_{ЗТО} = ЗТОз – ЗТОб. \quad (11.4)$$

де $Апр_{E,}$ $Апр_{I}$, $Апр_{ЗТО}$ – абсолютний приріст обсягів експорту, імпорту, зовнішньоторговельного обороту відповідно;

Ез, Із, ЗТОз – обсяги експорту, імпорту, зовнішньоторговельного обороту відповідно у звітному періоді;

Еб, Іб, ЗТОб – обсяги експорту, імпорту, зовнішньоторговельного обороту відповідно у базисному періоді.

Ланцюгові і базисні абсолютні прирости пов'язані між собою: сума послідовних ланцюгових приростів дорівнює відповідному базисному приросту. Абсолютний приріст може мати додатне або від'ємне значення.

Абсолютні величини мають самостійне значення, а також є підґрунтям для обчислення середніх і відносних величин.

Повнішу характеристику динаміки можна отримати тільки тоді, коли абсолютні показники доповнюються відносними.

Відносна величина – узагальнюючий показник, що дає числову міру співвідношення двох абсолютних величин, які зіставляються. Основна умова правильного розрахунку відносної величини – зіставність порівнюваних показників і наявність реальних зв'язків між досліджуваними явищами. Отже, за способом одержання відносні показники – завжди величини похідні, у формі коефіцієнтів та часток.

Відносними показниками динаміки експорту (імпорту) є темпи зростання (зменшення) та темпи приросту, які характеризують інтенсивність процесу збільшення або зменшення обсягів експорту (імпорту) товарів.

Темпом зростання (зменшення) є відношення звітного рівня динаміки до рівня, прийнятого за базисний. Темп зростання показує, у скільки разів збільшився порівнюваний рівень відносно базисного, а у разі зменшення – яку частину базисного рівня становить порівнюваний рівень.

Як і абсолютні прирости, темпи зростання є інтервальними показниками, тобто характеризують той чи інший інтервал часу.

Темпи, виражені у вигляді простих відносних величин, називають коефіцієнтами зростання та обчислюють за формулами:

$$Тзр_{Е} = Ез : Еб, \quad (11.5)$$

$$Тзр_{І} = Із : Іб, \quad (11.6)$$

$$Тзр_{ЗТО} = ЗТОз : ЗТОб. \quad (11.7)$$

Але, як і інші відносні величини, темп зростання може виражатися не тільки як коефіцієнт, а й у відсотках. Для визначення темпу зростання у відсотках коефіцієнт необхідно помножити на 100%:

$$Тзр_{Е} = Ез : Еб \cdot 100\%, \quad (11.8)$$

$$Тзр_{І} = Із : Іб \cdot 100\%, \quad (11.9)$$

$$Тзр_{ЗТО} = ЗТОз : ЗТОб \cdot 100\%. \quad (11.10)$$

де $Тзр_{Е}$, $Тзр_{І}$, $Тзр_{ЗТО}$ – темпи зростання експорту, імпорту, зовнішньоторговельного обороту відповідно, %.

Величина темпу зростання більша за 100% свідчить про збільшення рівня поточного періоду порівняно з базисним. Величина темпу зростання, яка дорівнює 100%, свідчить, що рівень поточного періоду порівняно з базисним не змінився. Величина темпу зростання менша за 100% свідчить про зменшення рівня поточного періоду. Темп зростання завжди має позитивний знак.

Темп приросту може бути виражений у вигляді коефіцієнта або у відсотках. Темп приросту, що виражається у відсотках, показує, наскільки відсотків збільшився або зменшився поточний рівень порівняно з базисним (прийнятим за 100%), тобто – скільки відсотків становить абсолютний приріст даного рівня відносно базисного:

$$Тпр_E = Тзр_E - 100, \quad (11.11)$$

$$Тпр_I = Тзр_I - 100, \quad (11.12)$$

$$Тпр_{ЗТО} = Тзр_{ЗТО} - 100, \quad (11.13)$$

де $Тпр_E$, $Тпр_I$, $Тпр_{ЗТО}$ – темпи приросту експорту, імпорту, зовнішньоторговельного обороту відповідно, %;

При збільшенні ряду динаміки темпи приросту матимуть позитивне значення, при зменшенні – негативне. Це залежить від значень абсолютного приросту, які в першому разі мають знак плюс, а в другому – знак мінус.

З часом змінюються не тільки рівні явищ, але і показники їх динаміки – абсолютні прирости і темпи розвитку. Тому для узагальнюючої характеристики розвитку ЗЕД для виявлення зміни закономірностей та вирішення інших завдань аналізу використовуються середні показники тимчасового ряду – середні рівні, абсолютні прирости і темпи динаміки. Розрахунок середніх рівнів ряду динаміки необхідно здійснювати до побудови тимчасового ряду – для забезпечення порівнянності чисельника і знаменника при розрахунку середніх і відносних величин.

Найважливіша властивість середньої величини полягає в тім, що вона представляє значення визначеної ознаки у всій сукупності одним числом, незважаючи на кількісні розходження його в окремих одиницях сукупності, і виражає те загальне, що властиво всім одиницям досліджуваної сукупності. Отже, через характеристику одиниці сукупності вона характеризує сукупність у цілому.

Середні величини пов'язані з законом великих чисел. Суть цього зв'язку полягає в тім, що при осереднені випадкові відхилення індивідуальних величин через чинність закону великих чисел, взаємопогашуються й у середній виявляється основна тенденція розвитку, необхідність, закономірність. За допомогою середньої відбувається якби згладжування розходжень у величині ознаки, що виникають з тих або інших причин в окремих одиниць спостереження.

Середні величини дозволяють порівнювати показники, які належать до сукупностей з різною чисельністю одиниць. Найважливішою умовою використання середніх величин в аналізі ЗЕД є однорідність сукупності, для якої обчислюється середня. Однакова за формою і технікою обчислення середня в одних умовах (для неоднорідної сукупності) фіктивна, а в інших (для однорідної сукупності) – відповідає дійсності.

Середній абсолютний приріст показує, на скільки зростав або зменшувався рівень експорту (імпорту) порівняно з базисним у середньому за одиницю часу (в середньому щомісячно, щорічно і под.) та характеризує середню абсолютну швидкість зростання або зменшення рівня експорту (імпорту) і завжди є інтервальним показником. Він розраховується як середня арифметична показників швидкості зростання за певний період або за окремі проміжки часу:

$$\bar{\Delta y} = \frac{\Sigma\ \Delta y}{n} \text{ - для ланцюгового ряду,} \quad (11.14)$$

$$\bar{\Delta y} = \frac{y_n - y_0}{n-1} \text{ - для базисного ряду,} \quad (11.15)$$

де $\bar{\Delta y}$ – середній абсолютний приріст,

Δy – абсолютний приріст даного рівня,

y_n – кінцевий рівень ряду динаміки,

y_0 –рівень ряду динаміки, обраний за базисний,

n – кількість періодів.

Середній темп приросту показує, наскільки збільшувався або зменшувався рівень ряду експорту (імпорту) товарів порівняно з попереднім у середньому за одиницю часу (в середньому щорічно, щомісячно і т.д.) та характеризує середню інтенсивність зростання, тобто середню відносну швидкість зміни рівня.

Середній темп приросту не можна обчислити за даними темпів приросту, оскільки загальний та індивідуальний темпи приросту можуть мати від'ємні значення. Середній темп приросту обчислюється за формулою:

$$\bar{T}_{пр} = \bar{T}_{зр} - 1 \quad \text{у вигляді коефіцієнтів,} \qquad (11.16)$$

$$\bar{T}_{пр}(\%) = \bar{T}_{зр}(\%) - 100\% \quad \text{у вигляді відсотків,} \qquad (11.17)$$

де $\bar{T}_{пр}$ – середній темп приросту;

$\bar{T}_{зр}$ – середній темп зростання;

$\bar{T}_{пр}(\%)$ – середній темп приросту у відсотках;

$\bar{T}_{зр}(\%)$ – середній темп зростання у відсотках.

При обчисленні ***середнього темпу зростання*** необхідно враховувати, що швидкість розвитку ЗЕД здійснюється за правилами складних відсотків, де нагромаджується приріст на приріст. Тому середній темп зростання прийнято обчислювати за формулою середньої геометричної з темпів зростання за інтервали часу аналізованого періоду.

Якщо позначити темпи зростання за рівні проміжки $T_{зр_1}$, $T_{зр_2}, T_{зр_3}, \ldots T_{зр_n}$, то середній темп зростання обчислюється за формулою:

$$\bar{T}_{зр} = \sqrt[n]{T_{зр_1} \cdot T_{зр_2} \cdot T_{зр_3} \ldots T_{зр_n}} \quad \text{для ланцюгового ряду,} \qquad (11.18)$$

$$\bar{T}_{зр} = \sqrt[n-1]{\frac{y_n}{y_0}} \text{ для базисного ряду,} \qquad (11.19)$$

$$\bar{T}_{зр}(\%) = \bar{T}_{зр} \cdot 100\%, \qquad (11.20)$$

де $\bar{T}_{зр}$ – середній темп зростання у вигляді коефіцієнта;

$\bar{T}_{зр}(\%)$ – середній темп зростання у вигляді відсотків;

$T_{зр_1}$ – темп зростання першого рівня ряду динаміки;

$T_{зр_n}$ – темп зростання кінцевого рівня ряду динаміки;

n – кількість темпів зростання;

y_n – кінцевий рівень ряду динаміки;

y_0 – базисний рівень ряду динаміки.

3. ***Аналіз структури ЗЕД підприємства***. Відносні величини структури характеризують склад, структуру ЗЕД за тією чи іншою ознакою. Вони визначаються відношенням обсягів складових сукупності до загального підсумку ЗЕД. За допомогою відносних величин структури можна оцінити структурні зрушення, зміни у складі ЗЕД за певний період часу.

Аналіз здійснюється як за товарною структурою, так і за географічною.

Скільки складових, стільки відносних величин, які характеризують структуру ЗЕД, визначають частку частини в загальному обсязі ЗЕД та розраховуються як відношення обсягу частини сукупності до абсолютної величини всієї сукупності:

$$Ч_{iE} = E_{iE} / E \cdot 100\%, \qquad (11.21)$$

$$Ч_{iI} = I_{iI} / I \cdot 100\%, \qquad (11.22)$$

де $Ч_{iE}$, $Ч_{iI}$ – частка *i*-ї частини сукупності в експорті, імпорті відповідно;

E_{iE}, I_{iI} – обсяги експорту (імпорту) *i*-ї частини сукупності;

E, I – обсяги експорту, імпорту відповідно.

Структура зовнішньої торгівлі динамічна. Зміна частки окремих видів продукції (окремих країн) у загальному обсязі експорту/імпорту свідчить про структурні зрушення. Для оцінки інтенсивності структурних зрушень у цілому за сукупністю, яка поділяється на *m* складових, використовують ***середнє лінійне відхилення часток***:

$$\bar{l}_d = \frac{\sum_{1}^{m} \left| d_{j1} - d_{j0} \right|}{m}, \qquad (11.23)$$

де $\bar{l}_d$ – середній лінійний коефіцієнт структурних зрушень,

d_{j1} та d_{j0} – частки відповідно поточного та базисного періодів,

m – кількість складових сукупності.

Абсолютне значення 1% приросту показує, яка абсолютна величина приховується за відносним показником – одним відсотком приросту. Зазначений показник є відношенням абсолютного приросту до темпу приросту, що виражається у відсотках:

$$A = \frac{\Delta y}{T_{пр}(\%)} = \frac{y_i - y_{i-1}}{T_{пр}(\%)} = \frac{y_{i-1}}{100} = \frac{1}{100} \cdot y_{i-1} = 0{,}01 \cdot y_{i-1}, \qquad (11.24)$$

де A – абсолютне значення 1% приросту;

Δy – абсолютний приріст певного рівня;

y_i – поточний рівень ряду динаміки;

y_{i-1} – рівень попереднього періоду;

$T_{пр}(\%)$ – темп приросту у відсотках.

Отже, абсолютне значення 1% приросту можна обчислити як 0,01 від базисного рівня. Цей показник має важливе значення для економічного аналізу, оскільки темпи

зростання можуть мати тенденцію до зменшення або залишатися на одному рівні, а абсолютне значення 1% приросту – зростати.

4. ***Індексний метод аналізу ЗЕД.***Аналіз динаміки і структури ЗЕД був би неповним без розгляду системи індексів, що поширюють можливості для проведення факторного аналізу явищ.

Статистичні індекси – відносні показники, що характеризують зміну складного явища з функціональними зв'язками, складові частини якого безпосередньо непорівнювані, тобто не піддаються логічному підсумовуванню у часі, просторі та порівняно з планом. Отже, в індексах присутні два періоди (моменти часу), дві території або ж фактичний і плановий (нормативний) рівень однойменного показника.

Індексний метод застосовується для вивчення рівня та динаміки цін на експортно/імпортні товари, змін загальної вартості товарів за певний період, а також для проведення аналізу ефективності ЗЕД (дод. Х).

У світовій практиці індекси вартості одиниць товарів, індекси цін та індексні показники обсягу розраховуються за формулами Пааше, Ласпейреса і Фішера. Кожне підприємство обирає зручний для себе спосіб розрахунку індексів. В Україні для розрахунку індексів цін поширена формула Пааше, для розрахунку індексу фізичного обсягу – формула Ласпейреса.

Індекс середніх цін Пааше. Індекс цін зовнішньої торгівлі відображає зміну середніх цін експорту (імпорту) товарів за рахунок зміни цін при незмінному фізичному обсязі товарів. За кожним конкретним товаром визначається середня експортна (імпортна) ціна за базисний рік, а також середня ціна за поточний період за формулою:

$$p = \frac{P}{q}, \qquad (11.25)$$

де p – середня ціна;

P – сумарна вартість експортованого (імпортованого) товару;

q – сумарна кількість експортованого (імпортованого) товару.

При розрахунку індексу середніх цін Пааше використовується така формула:

$$I_P^P = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1}, \tag{11.26}$$

де I_p^p – зведений індекс середніх цін Пааше за поточний період порівняно з середньорічним значенням базисного року;

p_1 – середня ціна експорту (імпорту) одиниці товару у поточному періоді;

p_0 – середня ціна експорту (імпорту) одиниці товару у базисному періоді;

q_1 – кількість товару у поточному періоді.

За кожним конкретним товаром діленням його вартості в поточному періоді на індивідуальний індекс середніх цін розраховується вартість товару в цінах базисного року. Відношенням вартості всіх товарів групи у поточному періоді до суми їхньої вартості в цінах базисного року визначається частка для кожної товарної групи. Так само на основі групових індексів розраховуються індекси середніх цін за всією товарною номенклатурою, а також зведений індекс середніх цін експорту (імпорту) товарів. При цьому можна виконати розрахунок індексів середніх цін за конкретною країною.

Для розрахунку ***індексів середніх цін Ласпейреса*** використовується така формула:

$$I_p^L = \frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0}, \tag{11.27}$$

де I_p^L – індекс середніх цін Ласпейреса;

p_1 – середня ціна експорту (імпорту) одиниці товару у поточному періоді;

p_0 – середня ціна експорту (імпорту) одиниці товару у базисному періоді;

q_0 – кількість товару у базисному періоді.

Враховуючи, що товари на рівні 10 знаків УКТЗЕД, які використовуються для розрахунків індексів, вже є агрегованими даними конкретних митних декларацій, середня ціна за конкретною позицією розраховується шляхом ділення сумарної вартості товару за десятизначним кодом на його кількість за цим же кодом.

У міжнародній практиці як офіційний результат використовують ***індекс середніх цін Фішера*** – середньо-геометричне значення індексів Ласпейреса і Пааше за формулою:

$$^2{}_P{}^F = \sqrt{I_P{}^L \cdot I_P{}^P} \quad , \tag{11.28}$$

де $I_P{}^F$ – індекс середніх цін Фішера за відповідний період;

$I_P{}^L$ – індекс середніх цін Ласпейреса за відповідний період;

$I_P{}^P$ – індекс середніх цін Пааше за відповідний період.

Розрахунок ***індексу фізичного обсягу Пааше*** здійснюється діленням індексу вартості на відповідний індекс середніх цін Ласпейреса. При цьому індекс вартості розраховується як співвідношення вартості експорту (імпорту) за певний період і вартості експорту (імпорту) за період, з яким проводиться порівняння:

$$I_Q{}^P = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_0 p_1} , \tag{11.29}$$

де $I_Q{}^P$ – індекс фізичного обсягу Пааше за період, що розглядається, порівняно з порівнюваним періодом;

p_1 – середня ціна експорту (імпорту) одиниці товару у поточному періоді;

q_1 – кількість товару у поточному періоді;

q_0 – кількість товару у базисному періоді.

Розрахунок ***індексу фізичного обсягу Ласпейреса*** здійснюється за відношенням індексу вартості до відповідного індексу середніх цін Пааше:

$$I_Q^L = \frac{\sum p_0 q_1}{\sum q_0 p_0}, \qquad (11.30)$$

де I_Q^L – індекс фізичного обсягу Ласпейреса за період, що розглядається, відносно періоду, з яким проводиться порівняння;

p_0 – середня ціна експорту (імпорту) одиниці товару у базисному періоді;

q_1 – кількість товару у поточному періоді;

q_0 – кількість товару у базисному періоді.

Розрахунок ***індексу фізичного обсягу Фішера*** також здійснюється за допомогою індексу вартості через його відношення до індексу середніх цін Фішера:

$$^2{}_Q{}^F = \sqrt{I_Q{}^L \cdot I_Q{}^P}\ , \qquad (11.31)$$

де I_Q^F – індекс фізичного обсягу Фішера за період, що розглядається, відносно періоду, з яким здійснюється порівняння;

I_Q^L – індекс фізичного обсягу Ласпейреса;

I_q^p – індекс фізичного обсягу Пааше.

Індекси умов торгівлі«цінові» та «кількісні»визначають якою мірою підприємство виграє (втрачає) через зміни цін (кількості) товарів у зовнішній торгівлі з певною країною (країнами) за відповідний період часу.

Показник умов торгівлі вимірює відносну динаміку експортних цін за певний період і розраховується для аналізу ЗЕД і вимірюється співвідношенням середнього доходу від експорту товарів і середніх витрат на імпорт за певний період часу. Цінові показники умов торгівлі розраховуються за формулою:

$$T_p = \frac{I_{pe}}{I_{pi}}, \qquad (11.32)$$

де T_p – цінові умови торгівлі;

I_{pe} – зведений індекс середньої ціни експорту за поточний період порівняно з базисним періодом;

I_{pi} – зведений індекс середньої ціни імпорту за поточний період порівняно з базисним періодом.

Кількісні індекси умов торгівлі розраховуються за формулою:

$$T_Q = \frac{I_{Qe}}{I_{Qi}}, \qquad (11.33)$$

де T_Q – кількісні умови торгівлі;

I_{Qe} – індекс фізичного обсягу експорту за поточний період порівняно з базисним періодом;

I_{Qi} – індекс фізичного обсягу імпорту за поточний період порівняно з базисним періодом.

Індекс умов торгівлі є одним з найважливіших показників, що використовується при аналізі тенденцій розвитку ЗЕД. Він визначається кількісно і за його допомогою можна з’ясувати, наскільки сприятливими

або несприятливими були умови торгівлі підприємства у періоді, що вивчається, порівняно з базисним періодом.

Загальну уяву про чинники, що впливають на розвиток імпорту й експорту підприємства можна отримати тільки завдяки комплексному вивченню показників ЗЕД як у поточних, так і в порівнянних цінах, що дозволяє визначити зміни кількісних обсягів експорту й імпорту країни, ціни на товари й умови торгівлі, що склалися, порівняно з базисним періодом.

Індекс асортименту. Співвідношення індексу цін Пааше, який ґрунтується на поточних вагах, до індексу цін Ласпейреса (постійні ваги базисного року) відображає зміни цін в асортименті поточного року до базисного:

$$I_{ac} = \frac{I_{\delta}^{P}}{I_{p}^{L}}, \qquad (11.34)$$

де I_{ac} – індекс асортименту;

I_{p}^{P} – індекс цін Пааше;

I_{p}^{L} – індекс цін Ласпейреса.

Індекс асортименту, як і індекс цін, розраховується на рівні 2, 4, 6, 10 знаків УКТЗЕД, за окремою країною, угрупованням країн, а також в цілому по Україні.

Приклад розрахунку індексів наведено у дод.Х.

11.4. Методичні підходи до оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Оцінюючи ефективність ЗЕД, необхідно розрізняти поняття «ефективність ЗЕД» та «рівень ефективності ЗЕД». *Ефективність ЗЕД* відображається системою індикаторів, які всебічно та комплексно характеризують різні аспекти ЗЕД

(фінансові, часові, матеріальні тощо) та їхню відокремлену результативність. *Рівень ефективності ЗЕД* відображається певним інтегральним показником, який узагальнює індикатори нижчих рівнів, що характеризують різні аспекти ЗЕД, або одним із обраних показників результативності (наприклад, рентабельність ЗЕД). Варто також зауважити, що рівень ефективності у такому разі є відносним показником, який характеризує співвідношення результату та витрат, пов'язаних із його отриманням, а *ефект від ЗЕД* є абсолютним показником та відображає отриману вигоду у натуральних чи грошових одиницях [156].

Особливості підбору системи індикаторів для визначення ефективності експортно/імпортних операцій залежить від профілю підприємства (виробниче чи торговельно-посередницьке), оскільки посередники отримують вигоду від участі в ЗЕД на основі отриманої маржі (торговельної надбавки), а під час визначення ефективності ЗЕД виробничого підприємства враховується значно ширший перелік факторів, що впливають на досягнення очікуваного результату (рівень техніки та технології, спеціалізація підприємства, тип продукції тощо) [156].

До системи індикаторів **оцінювання експортної діяльності** належать такі:

1.Економічний ефект експорту (Ее), який відображає абсолютну вигоду підприємства, отриману за рахунок продажу продукції на експорт, а не на внутрішньому ринку [156]:

$$Ее = ЧДе - Ве, \qquad (11.35)$$

де ЧДе – чистий дохід від експорту продукції, грн;

Ве – сукупні витрати, пов'язані із виробництвом та реалізацією продукції за кордон.

Цей показник є первинним під час визначення доцільності виходу на зовнішні ринки, його додатне значення свідчить про зростання добробуту підприємства та відтворення його капіталу.

2.Ефективність експорту підприємства [157]:

$$К_{еф.} = ЧДе / Ве, \qquad (11.36)$$

де $К_е$ – коефіцієнт ефективності експорту.

3.Показник валютної ефективності експорту(Еекс вал), насамперед, характеризує купівельну силу валюти, її курс. Він розраховується як відношення суми добутків валютної ціни і-го курсу експортного товару й обсягу експорту і-го курсу товару до суми добутків витрат на виробництво та реалізацію одиниці і-го курсу товару і обсягу експорту і-го курсу товару [156]:

$$E_{в.е.} = \frac{\sum_{i=1}^{m} Ц_{в.е.} \cdot Q_e}{\sum_{i=1}^{m} B_{e.} \cdot Q_e}, \qquad (11.37)$$

де Цв.е. – валютна ціна І-го експортного товару (послуги), вал.од/од;

Qe. – обсяг експорту І-го товару (послуги), натур.од.;

Ве – витрати на виробництво та реалізацію одиниці І-го товару (послуги), грн./од.,

m – кількість найменувань експортних товарів (послуг).

Власне показник не свідчить про ефективність чи неефективність експорту і потребує порівняння одержаних значень із певною базою. Базою порівняння, як правило, є валютний курс. Якщо коефіцієнт валютної ефективності експорту перевищує значення зворотного курсу обміну валюти, то ця діяльність вважається ефективною [158].

Доцільно пам'ятати, що експорт варто розширювати в умовах девальвації національної валюти, оскільки тоді за продаж ідентичного обсягу продукції підприємство отримує більшу кількість національної валюти.

4.Рентабельність експорту ($Р_{екс}$) розраховується за формулою [159]:

$$Ре_{кс} = (ЧДе : Се) \cdot 100\%, \qquad (11.38)$$

де Се – собівартість виробництва експортної продукції, грн.

Цей індикатор характеризує розмір прибутку на 1 грн чистого доходу, отриманого від експорту продукції. Важливо, щоб динаміка цього показника характеризувалась тенденцією зростання його значення. Доцільно рентабельність реалізації продукції на експорт порівнювати із рентабельністю реалізації продукції на внутрішньому ринку.

5. Аналіз виконання зобов'язань з експортних операційвключає визначення виконання зобов'язань за вартістю, фізичним обсягом та ціною експортованих товарів [159].

Частка сум контрактів, прострочених у звітному періоді (Іп.к.):

$$I_{п.к.} = \frac{К_п}{К_в} \cdot 100\%, \qquad (11.39)$$

де Кп – сума контрактів, прострочених протягом року;

Кв – сума контрактів, що підлягають виконанню у звітному періоді.

Коефіцієнт виконання зобов'язань за вартістю (Кв.з.в) розраховується як для окремих товарів, так і для їх сукупності:

$$К_{в.з.в.} = \frac{\sum_{i=1}^{n} P_ф \times Q_ф}{\sum_{i=1}^{n} P_п \times Q_п}, \qquad (11.40)$$

де Рф та Qф – фактичні ціни і кількість товару і;
Рп та Qп – планові ціни і кількість товару і;
n – кількість товарів.

Коефіцієнт виконання зобов'язань за фізичним обсягом:

$$К_{в.з.ф} = \frac{\sum_{i=1}^{n} Q_ф \cdot P_п}{\sum_{i=1}^{n} Q_п \cdot P_п}, \quad (11.41)$$

де Qф × Рп – вартість експорту товару, що у звітному періоді перерахована за плановими цінами;
Qп × Рп – планова вартість експорту товару і;
n – кількість товарів.

Коефіцієнт виконання зобов'язань за ціною:

$$К_{в.з.ц.} = \frac{\sum_{i=1}^{n} Q_ф \cdot P_ф}{\sum_{i=1}^{n} Q_ф \cdot P_п}, \quad (11.42)$$

де Qф ·Рф – фактична вартість експорту товару і;
Qп ·Рп –вартість експорту товару і у звітному періоді перерахована за плановими цінами;
n – кількість товарів.

До системи індикаторів **оцінювання імпортної діяльності** належать:

1.Економічний ефект імпорту (Еі) відображає абсолютну вигоду підприємства, отриману за рахунок купівлі продукції за кордоном:

$$Еі = ЧДі – Ві, \quad (11.43)$$

де ЧДі – чистий дохід, отриманий підприємством від продажу імпортованої продукції на внутрішньому ринку, грн;
Ві – витрати підприємства на придбання імпортованої продукції, грн.

$$Ві = КВ + МП + Ді, \quad (11.44)$$

де КВ – контрактна вартість товару;
МП – сума митних платежів;
Ді – додаткові витрати імпортера.

2.Показник економічної ефективності імпорту ($К_{імп}$):

$$К_{еф.} = ЧДі / Ві, \quad (11.45)$$

Цей індикатор відображає відносну ефективність імпорту і має прямувати до зростання.

3.Валютну ефективність імпорту (Евал.ім.) розраховується за формулою [156]:

$$E_{в.і.} = \frac{\sum_{j=1}^{n} Ц_{р.в.} \cdot Q_i}{\sum_{j=1}^{n} Ц_i \cdot Q_i}, \quad (11.46)$$

де Цр.в. – ціна j-го товару (послуги) на внутрішньому ринку, грн/од.;
Qі – обсяг імпорту j-го товару, натур.од.;
Ці – валютна ціна (ціна придбання) одиниці j-го товару (послуг), вал.од./од.;
n – кількість назв імпортованих товарів (послуг).

Як і для показника валютної ефективності експорту базою порівняння, як правило, є валютний курс. Проте порівняння виконується зі значенням курсу за прямим котируванням, а не за зворотним. При цьому імпорт доцільно розширювати в умовах ревальвації національної валюти, оскільки тоді

за купівлю ідентичного обсягу продукції за кордоном підприємство сплачує меншу кількість національної валюти.

4.Рентабельність імпорту продукції ($Р_{імп}$) відображає відносну прибутковість імпортної операції [156]:

$$P_{імп} = \frac{E_{пор}^{імп}}{B_{ін}} \cdot 100\%. \qquad (11.47)$$

Цей індикатор характеризує, скільки отриманої вигоди у грошовому вимірнику від здійснення імпортної операції припадає на 1 грн сукупних витрат, пов'язаних із закупівлею продукції за кордоном. При цьому важливо, щоб динаміка цього показника характеризувалась тенденцією до зростання його значення.

У разі започаткування та розвитку ЗЕД підприємство повинно враховувати економічну вигідність цих процесів. До того ж повинна використовуватись уніфікована система індикаторів, значення яких надаватимуть інформацію про ефективність здійснення експортно/імпортних операцій і доцільність виходу на зовнішні ринки. Ці індикатори слугуватимуть критеріями обґрунтованості здійснення ЗЕД, показниками, що відображають стан та перспективи розвитку ЗЕД [156].

11.5. Факторний аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Розробка факторної моделі здійснюється послідовно від узагальненого показника через проміжні до похідних, які відтворюють особливості технології й організації виробництва, конструкції виробів, умов матеріально-технічного постачання тощо. Розробка факторної моделі починається з встановлення узагальненого показника (вибору критерію ефективності певного виду діяльності). Після встановлення узагальненого показника розглядаються

складові 1-го рівня розчленування. До складових узагальненого показника відносять проміжні показники, що увійшли до формули його розрахунку. Мета проведення аналізу визначає склад проміжних показників. Потім за кожним складовим показником 1-го рівня розчленування розглядають формулу розрахунку залежно від мети аналізу і встановлюють проміжні показники 2-го рівня розчленування. Після таких дій вони оцінюються з точки зору своєї належності до показників, що відтворюють техніко-технологічний рівень і можливості їх подальшого розчленування. Повторивши процедуру розчленування узагальненого показника за складовими показників 2-го рівня досягається 3-й рівень, а далі, згідно із формулами розрахунку, – похідних показників. Глибина розчленування, як зазначалося вище, обмежується, з одного боку, можливістю подальшого розчленування показників та особливостями похідних показників, а, з іншого боку, визначається метою аналізу [146].

Основою започаткування факторної моделі можна вважати розробку формул розрахунку впливу факторів на узагальнений показник. Інструментарієм такого процесу є метод «ланцюгових підстановок», сутність якого полягає в тому, що вплив різних факторів на узагальнений показник визначається шляхом послідовної заміни базових значень проміжних показників на ті, що аналізуються. За таких умов, насамперед, заміна здійснюється за кількісними показниками, а потім – за якісними. Якщо ж у формулі декілька кількісних і якісних показників, то послідовність підстановок визначається економічною логікою процесу.

Наведемо приклад розрахунку впливу окремих показників ЗЕД на загальний показник ефективності її здійснення.

Річний обсяг експортних операцій можна уявити як добуток ціни одиниці продукції, кількості одиниць, які постачають згідно з контрактом, кількості контрактів, які було укладено протягом року.

Факторна модель відповідає умовам, коли постачають один вид продукції, ціна її одиниці залишається постійною протягом року, постачання, передбачені окремими контрактами, рівноцінні [146].

Отже, узагальнений показник має бути записаний у вигляді трифакторної моделі:

$$R = a \cdot b \cdot c, \qquad (11.48)$$

де R – річний обсяг експортних операцій, тис. грн;

a – ціна одиниці продукції, грн/од.;

b – кількість одиниць продукції, яка постачається згідно з контрактом, тис. од.;

c – кількість контрактів, які виконуються протягом року.

Модель містить два кількісних показники: в і с. Для визначення послідовності дослідження впливу їх змін потрібно виконати деякі перетворення. Річний обсяг експортних операцій можливо відтворити двофакторною моделлю:

$$R = d \cdot c, \qquad (11.49)$$

де d – вартість продукції, яку постачають за одним контрактом, тобто $d = a \cdot b$.

Звідси зрозуміло, що кількісний показник відносно до узагальненого показника R належить до числа складових першого рівня, тоді як показник b належить до групи складових другого рівня. Тому на першому етапі повинна відбутися заміна показника c, а потім – b. Врахувавши вищезазначені особливості, ланцюг підстановок будується в такому порядку:

$$R^{б} = a^{б} \cdot b^{б} \cdot c^{б}, \qquad (11.50)$$

де b – індекс, який характеризує належність до базового періоду. Визначення впливу кількісних факторів. Перша підстановка (для оцінки впливу змін кількості контрактів, укладених і здійснених протягом року).

$$R_1 = a^б \cdot b^б \cdot c^п, \qquad (11.51)$$

де п – індекс, який характеризує належність до періоду, який аналізується. Вплив фактору свизначається за формулою:

$$\Delta R_c = R_1 _ R^б = a^б \cdot b^б \cdot c^п - a^б \cdot b^б \cdot c^б = a^б \cdot b^б \cdot (c^п - c^б) = a^б \cdot b^б \cdot \Delta c,$$

Друга підстановка (для оцінки впливу змін в обсязі продукції, яку постачають для здійснення одного контракту)

$$R_2 = a^б \cdot b^п \cdot c^п. \qquad (11.52)$$

Вплив фактору b встановлюється за формулою:

$$\Delta R_b = R_2 - R_1 = a^б \cdot b^п \cdot c^п - a^б \cdot b^б \cdot c^п = a^б \cdot (b^п - b^б) \cdot c^п = a^б \cdot \Delta b^б \cdot c^п.$$

Визначення впливу якісних факторів: третя підстановка (для оцінки впливу змін ціни одиниці продукції, яку постачають на експорт).

$$R_3 = R^п = a^п \cdot b^п \cdot c^п. \qquad (11.53)$$

Вплив фактору визначається за формулою:

$$\Delta R_a = R_3 - R_2 = a^п \cdot b^п \cdot c^п - a^б \cdot b^п \cdot c^п = (a^п - a^б) \cdot b^п \cdot c^п = \Delta a \cdot b^п \cdot c^п.$$

За наведеним прикладом розглядаються всі проміжні та похідні показники, що формують узагальнений і визначаються за формулами розрахунку їх впливу.

Контрольні запитання

1. У чому полягає сутність ефективності ЗЕД?
2. Визначте критерій ефективності ЗЕД.

3. На яких методологічних принципах побудована система розрахунку показників ефективності ЗЕД?
4. Які показники визначають ефективність ЗЕД?

Тестові завдання

1. Показники, що визначаються як абсолютні значення і відтворюються в грошових одиницях як різниця між результатом ЗЕД та витратами на її здійснення, – це:
   а) показники динаміки ЗЕД;
   б) показники ефективності ЗЕД;
   в) показники ефекту ЗЕД;
   г) показники рентабельності ЗЕД.

2. Показники, що визначаються як співвідношення результату ЗЕД до витрат на її здійснення і відтворюються відносними величинами, – це:
   а) показники динаміки ЗЕД;
   б) показники ефективності ЗЕД;
   в) показники ефекту ЗЕД;
   г) показники рентабельності ЗЕД.

3. Показник ефекту зовнішньоекономічної операції визначається:
   а) у вагових одиницях;
   б) у відсотках;
   в) у грошових одиницях;
   г) як частка від цілого.

4. Показник валютної ефективності імпорту порівнюється з:
   а) 100%;
   б) оберненим валютним курсом;
   в) одиницею;
   г) прямим валютним курсом.

5. Показник валютної ефективності експорту порівнюється з:

а) 100%;
б) оберненим валютним курсом;
в) одиницею;
г) прямим валютним курсом.

6. Показник ефективності імпорту збільшиться, якщо при інших незмінних умовах:

а) буде введено антидемпінгове мито на товар, що ввозиться;
б) збільшиться ставка мита на товар, що імпортується;
в) знизиться ціна реалізації імпортованого товару на внутрішньому ринку;
г) зросте ціна реалізації імпортованого товару на внутрішньому ринку.

7. Показник ефективності експорту зменшиться, якщо при інших незмінних умовах:

а) буде введено експортне мито на товари, що експортуються;
б) буде введено імпортне мито на аналогічні товари;
в) буде знижено внутрішні податки і збори;
г) девальвує національна валюта.

8. Товар експортується на базисних умовах FOB. Які з перелічених витрат при розрахунку ефективності операції увійдуть до складу витрат реалізації експортера?

а) витрати на оплату вивізного мита, доставку товару до порту відправлення та навантаження товару на борт судна;
б) витрати на оплату основного перевезення та страхування товару;
в) витрати на оплату вивізного мита, доставку товару до порту відправлення, навантаження товару на борт

судна, оплату основного перевезення та страхування товару;

г) всі витрати, які мали місце до моменту перетину митного кордону, незалежно від того, хто їх оплачує.

9. Якщо показник економічної ефективності експортної операції становить 1,8, то така операція є:

а) ефективною;
б) недоцільною;
в) неефективною;
г) нерентабельною.

10. Якщо показник економічної ефективності імпортної діяльності становить 0,9, то така діяльність є:

а) високорентабельною;
б) ефективною;
в) неефективною;
г) низькорентабельною.

Розділ 12
ТРАНСПОРТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

12.1. Сутність та правова регламентація відносин при здійсненні міжнародних вантажних перевезень
12.2. Особливості міжнародних перевезень вантажів основними видами транспорту
12.3. Транспортно-експедиторське обслуговування зовнішньоекономічної діяльності

12.1. Сутність та правова регламентація відносин при здійсненні міжнародних вантажних перевезень

Особливе географічне розміщення України на перетині світових торговельних шляхів та транспортних коридорів визначає її особливу роль у забезпеченні міжнародних вантажних перевезень.

Стрімкий розвиток міжнародних торговельних відносин, вихід на нові ринки збуту стають підґрунтям для подальшого розвитку міжнародних перевезень, розширення географії транспортування, удосконалення транспортних послуг.

Міжнародні вантажні перевезення – перевезення вантажів між двома та більше країнами з обов'язковим перетином митного кордону

Транспортування–ключова комплексна активність, пов'язана з переміщенням матеріальних ресурсів, незавершеного виробництва або готової продукції певним транспортним засобом у логістичному ланцюзі, яка складається, у свою чергу, з комплексних та елементарних активностей, включаючи експедирування, вантажопереробку, упакування, передачу прав власності на вантаж, страхування тощо.

Транспортне обслуговування зовнішньоторговельних операцій визначається як діяльність транспортних компаній з надання транспортних послуг у межах виконання договору перевезення вантажів.

Транспортна компанія спеціалізується на наданні транспортних послуг.

Транспортне забезпечення – складна динамічна система елементів, об'єднання та взаємодоповнення яких є підґрунтям цілісного поетапного процесу надання транспортної послуги.

Узагальнені етапи транспортного забезпечення:

1) підготовка продукції до перевезення, включаючи упаковку, затарювання, маркування;

2) складські роботи на складі відправника;

3) інформування перевізника та покупця про готовність товару до відвантаження;

4) підготовка необхідних товаросупроводжувальних документів, пакувальних листів, отримання карантинних, ветеринарних, санітарних сертифікатів тощо;

5) доставка продукції до магістральних видів транспорту;

6) укладання договору перевезення і необхідні розрахунки з усіма перевізниками- учасниками доставки;

7) вантажні та складські роботи в пункті відправлення продукції;

8) переміщення товару першим перевізником;

9) митні процедури та види контролю на митних пунктах;

10) складські, вантажно-розвантажувальні, стивідорні операції при передачі товару другому перевізнику;

11) переміщення вантажу другим перевізником;

12) складські, вантажно-розвантажувальні, стивідорні операції при передачі товару і-му перевізнику;

13) вантажно-розвантажувальні, стивідорні та складські операції,

14) передача вантажу одержувачу (імпортеру, представнику, посереднику);

15) розшук вантажів;

16) ведення претензій, позовів, арбітражних справ.

Елементи транспортного забезпечення:

– технічні (узгодження вимог щодо особливостей перевезення товару з техніко-експлуатаційними характеристиками транспортних засобів);

– технологічні (врахування можливостей використання транспортно-технологічних систем);

– -організаційні (інформаційне та кадрове забезпечення процесу).

Правове регулювання взаємовідносин учасників транспортного процесу має на меті насамперед захист і забезпечення інтересів замовника транспортної послуги.

Правове регулювання міжнародних перевезень визначається:

– кількістю сторін учасників (двостороннє, багатостороннє);

– предметом договору (авіаперевезення, морські, річкові, автомобільні, залізничні перевезення, переміщення трубопровідним транспортом та лініями електропередачі),

– метою операції (експорт, імпорт, транзит).

Правове регулювання транспортного забезпечення здійснюється згідно з:

– нормативними актами державного рівня (кодекси, закони, правила, інструкції);

– міжнародними угодам (конвенціями), правилами, звичаями країн – учасниць;

– рішеннями міжнародних організацій.

Нормативно-правові акти, що регламентують перевезення в Україні: Кодекс торговельного мореплавства України [160], Повітряний кодекс [161], Статут залізниць України, Статут автомобільного транспорту України, Закони України «Про залізничний транспорт» [162], «Про транзит вантажів» [89], «Про транспорт» [163].

Міжнародні конвенції, що регулюють міжнародні перевезення:

- Конвенція для уніфікації деяких правил міжнародних повітряних перевезень 1999 р.[165];
- Конвенція про договір міжнародного автомобільного перевезення пасажирів та багажу 1973 р. (CVR) [166];
- Конвенція про договори міжнародного дорожнього перевезення вантажів 1956 р. (CMR) [167];
- Конвенція про дорожній рух 1968 р. [168];
- Конвенція про міжнародні автомобільні перевезення пасажирів та багажу 1997 р. [169];
- Конвенція про міжнародні залізничні перевезення 1980 р. (КОТІФ) [170];
- Конвенція про міжнародні змішані перевезення вантажів 1994 р. [171];
- Конвенція про міжнародну цивільну авіацію 1944 р. [172].

12.2. Особливості перевезення вантажів основними видами транспорту

Основні видитранспорту –це: залізничний, морський, річковий, автомобільний, повітряний та трубопровідний, лінії електропередачі.

Для прийняття рішення щодо вибору транспорту, що найбільш оптимально задовольнить потреби підприємства, є інформація щодо порівняльних логістичних характеристик зазначених видів транспорту (табл. 12.1).

Отже, говорячи про можливість вибору транспортного засобу, слід звертати увагу на вид товару, термін та умови зберігання, особливості упакування, обсяги партії, географію поставки.

З метою мінімізації транспортних витрат, сучасні підприємства приділяють велику увагу вибору виду транспорту, можливостям здійснити перевезення товарів швидко, якісно та безпечно.

Таблиця 12.1

Порівняльні характеристики різних видів транспорту

Вид транспорту	Переваги	Недоліки	Сфера застосування
Залізничний	Велика пропускна спроможність,регулярність перевезень,оптимальне співвідношення рівня тарифів та швидкості доставки	Необхідність технічного оновлення	Практично необмежена, внутрішньоконтинентальні перевезення
Морський	Можливість перевезення великих обсягів товарів, оптимальне співвідношення рівня тарифів та швидкості доставки	Можливість використання лише у поєднанні з залізничним та авто-транспортом	Практично необмежена, внутрішньоконтинентальні та міжконтинентальні перевезення
Внутрішній водний	Дешевий вид транспорту	Невелика швидкість, територіально обмежений, у значній мірі обмежується сезонністю його роботи в ряді країн	Практично необмежена, внутрішньоконтинентальні перевезення. Значний потенціал для перевезення зернових
Автомобільний	Можливість доставки без пере завантаження «від дверей до дверей», висока варіативність схем та маршрутів	Дорогий вид транспорту, низька якість шляхів	Найчастіше на відстані до 1000 км, практично необмежена, внутрішньоконтинентальні перевезення
Повітряний	Найшвидший спосіб доставки, безпечність транспортування	Дуже дорогий вид транспорту	Внутрішньоконтинентальні та міжконтинентальні перевезення
Трубопровідний	Відносно дешевий	Обмеженість видів вантажу тільки великі партії товарів	Транспортування нафтопродуктів, газу
Лінії електропередачі	Відносно дешевий	Унікальність вантажу	Транспортування електричної енергії

Джерело: [160–174]

У табл. 12.2 на основі п’яти факторів запропоновано оцінку видів транспорту за кожним окремим фактором виду транспорту присвоєне відповідне місце від 1 до 4.

Таблиця 12.2

Оцінка різних видів транспорту в розрізі основних факторів впливу на вибір виду транспорту для перевезення

Вид транспорту	Фактори				
	Термін доставки	Вартість доставки	Можливість доставки у будь-яку точку світу	Надійність дотримання графіка доставки	Частота відправлень
Залізничний	3	2	2	2	3
Водний	4	1	4	3	4
Автомобільний	2	3	1	1	1
Повітряний	1	4	3	4	2

Джерело: [160–174]

Міжнародне регулювання автомобільних перевезень:

• Конвенція про міжнародне перевезення вантажів з застосуванням книжки *Міжнародного дорожнього перевезення* (МДП) (Конвенція TIR) (1975 р.),

• Конвенція про договори міжнародного дорожнього перевезення вантажів автомобільним транспортом (1956 р.);

• Європейська угода про міжнародне перевезення *небезпечних вантажів* (1957 р.);

• Європейська угода про міжнародні *автомагістралі* (1975 р.).

Національне регулювання ґрунтується на Законі України «Про транспорт», Статуті автомобільного транспорту України, наказах Міністерства транспорту України № 757 «Про впорядкування системи оформлення, видачі, використання та обліку дозволів на міжнародні перевезення пасажирів і вантажів автомобільним транспортом» та № 75 «Про затвердження Порядку організації регулярних, нерегулярних і маятникових перевезень пасажирів автомобільним транспортом у міжнародному сполученні».

Міжнародні автомобільні перевезеннявантажів – автомобільні перевезення вантажів, що передбачають перетин державного кордону.

Залежно від реєстрації транспортного засобу виділяють: двосторонні перевезення, транзит, перевезення між третіми країнами.

Двосторонні перевезення – міжнародні перевезення, що здійснюється на автомобільному транспортному засобі, зареєстрованому в країні, яка є країною початку або закінчення перевезення.

Транзит – автомобільне перевезення через територію країни, яка не є ні країною навантаження, ні країною вивантаження вантажу.

Перевезення між третіми країнами (перевезення третьою країною, перевезення в / з третіх країн) – транспортування вантажу, що завантажений в одній країні, а розвантажений в іншій країні, здійснюється на автомобільному транспортному засобі, зареєстрованому в країні, що не є ні країною навантаження, ні країною вивантаження вантажу.

За розміром партії товару (кількість вантажу, заявлена для одночасного перевезення):

– перевезення дрібними партіями (з консолідацією та деконсолідацією вантажів);

– комплектні відправки.

За властивостями вантажу:

– штучні вантажі; насипні, наливні, наволочні;

– підвищеного митного ризику.

За строком виконання перевезень:

– з оголошенням термінів доставки;

– без оголошення (терміни доставки визначаються тимчасовими вікнами з відправлення від вантажовідправника і з прибуття до вантажоодержувача, однак не раніше і не пізніше встановлених норм часу).

За особливостями умов перевезення:

– зі спеціальним температурним режимом;

– з обмеженнями по тривалості транспортування;

– із забороною перевантаження.

Документи: інвойс (рахунок-фактура); CMR; Книжка МДП.

Інвойс (рахунок-фактура) – комерційний документ; транспортний, якщо продавець самостійно транспортує товар;

CMR складається в трьох екземплярах, виконує функції договору перевезення, товоросупровідного документа та розписки перевізника

Carnet TIR (Книжка МДП) –документ, що:

- гарантує доставку транзитного вантажу до митниці призначення та сплату усіх митних платежів і платежів у разі порушення процедури транзиту;
- надає право перевозити вантажі через кордони країн-учасниць конвенції МДП в автомобілі зі спрощенням процедур митного оформлення;
- супроводжує вантаж від митниці відправлення до митниці призначення;
- на кожній митниці (відправлення, транзитній митниці і митниці призначення) у книжці роблять відмітки і відривається аркуш, який підтверджує проходження вантажу.

Міжнародне регулювання у сфері залізничного транспорту:

• Угода про міжнародні залізничні перевезення (COTIF) [173] Україна приєдналася у 2003 році;

• Угода про міжнародне вантажне сполучення (УМВС) [174].

Національне регулювання ґрунтується на законах України «Про залізничний транспорт», «Про транспорт», Статуті залізниць України.

За інформацією Міністерства інфраструктури України:

- експлуатаційна мережа залізниць України складає майже 19,8 тис. км (без урахування окупованих територій);
- залізничний транспорт є провідною галуззю, адже забезпечує 82% вантажних перевезень;
- за обсягами вантажних перевезень залізниці України посідають четверте місце на Євразійському континенті, поступаючись лише залізницям Китаю, Росії та Індії;
- вантажонапруженість українських залізниць (річний обсяг перевезень на 1 км) в 3-5 разів перевищує відповідний показник розвинених європейських країн.

Здійснення міжнародних перевезень забезпечує:

- безпосередня взаємодія із залізницями Білорусі, Молдови, Польщі, Румунії, Словаччини, Угорщини та Росії;
- робота із сорока міжнародними залізничними переходами;
- обслуговування 18 українських морських портів Чорноморсько-Азовського басейну.
- - 3 залізничних транспортних коридори – № 3, 5, 9.

Переваги транспортування залізничним транспортом:

- регулярність, безперервність перевезень незалежно від погодних умов, сезону, часу доби;
- велика вантажопідйомність та вантажомісткість транспортних засобів;
- достатня швидкість вантажів;
- відносно невисока вартість перевезення;
- універсальність перевезень.

Недоліки транспортування залізничним транспортом:

- значні вантажно-розвантажувальні витрати;
- низька маневреність та мобільність.

Згідно з COTIF для здійснення міжнародних перевезень залізницею має бути укладений договір перевезення, що підтверджується накладною, складеною за єдиним зразком.

У накладній мають міститись такі відомості:

- місце і дата її складання;
- прізвище і адреса відправника;
- прізвище і адреса перевізника, що уклав договір перевезення;
- прізвище і адреса особи, якій фактично було передано вантаж, якщо цією особою не є перевізник;
- дата і місце приймання вантажу до перевезення;
- місце видачі;
- прізвище і адреса одержувача;
- найменування роду вантажу і способу упаковки, а для небезпечних вантажів – найменування, передбачене в Регламенті міжнародних залізничних перевезень небезпечних вантажів (РІД);
- кількість вантажних місць і особливі позначки і номери, які необхідні для ідентифікації дрібних відправок;
- номер вагона у разі вагонних відправок;
- номер залізничного рухомого складу, якщо він рухається на власних колесах та був переданий для перевезення як вантаж;
- маса брутто вантажу або кількість вантажу, виражена в іншій формі;
- детальний перелік документів, що вимагаються митними або іншими адміністративними властями, які додаються до накладної або знаходяться в розпорядженні перевізника у відповідній державній установі, або іншій зазначеній в договорі установі;
- витрати, пов’язані з перевезенням, якщо вони повинні бути сплачені одержувачем;
- відмітка, що, незважаючи на будь-яку протилежну домовленість, перевезення підпадає під дію Єдиних правил.

Залізнична накладна (згідно з УМВС) є формою договору між власником товару та перевізником, тому що містить інформацію щодо строків доставки, засвідчує прийняття вантажу до перевезення.

Залізнична накладна складається з 5 аркушів:

- перший – оригінал накладної супроводжує товар та передається разом з п'ятим аркушем та вантажем отримувачу товару;
- другий – дорожня відомість супроводжує товар до станції призначення та залишається на станції призначення;
- третій – дублікат накладної, що залишається у відправника після укладання договору транспортування;
- четвертий – документ передачі вантажу, що супроводжує вантаж до станції призначення, залишається на станції призначення;
- п'ятий – лист-повідомлення про прибуття, супроводжує товар та передається разом з п'ятим аркушем та вантажем отримувачу товару.

Міжнародне регулювання морських та річкових перевезень:

- Міжнародна конвенція з морського права –Брюссель, 1922 р.;
- Брюссельська конвенція про уніфікацію деяких правил про коносамент (Гаазькі правила) (1924р.);
- Міжнародна конвенція про обмеження відповідальності власників морських суден (1957р.);
- Конвенція ООН про морське перевезення вантажів (1978 р.);
- Конвенція про режим судноплавства на Дунаї.

Національне регулювання ґрунтується на Кодексі торговельного мореплавства України.

Основними перевагами морської портової галузі України є:

– високий експортний потенціал вантажів чорних металів, вугілля, залізорудного концентрату та зернових;

– наявність потужностей з обробки вантажів;

– вигідне розташування морських портів для забезпечення транзитних вантажопотоків;

– наявність нормативно-правової бази щодо можливості залучення приватних інвестицій для розвитку портової галузі.

Морські перевезення здійснюються *різними типами судів* [175]:

– судна для перевезення генеральних вантажів (у коробках, ящиках, мішках тощо)

– контейнеровози (обладнані трюмами для перевезення стандартних контейнерів на регулярних лініях);

– ліхтеровози (змішане морське і річкове сполучення);

– паромні переправи (транспортування залізничних вагонів без перевантаження);

– рефрижератори;

– лісовози;

– танкери (нафта, хімічні вантажі)

– нафтобалкери.

Лінійне судноплавство (регулярне) функціонує на стійких географічних напрямках за завчасно складеним розкладом та опублікованими цінами.

Основним документом, що визначає договірні відносини перевізника та власника вантажу при транспортуванні в міжнародному лінійному судноплавстві, є *коносамент.*

Функції коносамента [176]:

– договір морського перевезення в лінійному судноплавстві;

– розписка перевізника щодо отримання вантажу для транспортування;

– товаросупровідний документ.

До коносамента додаються [176]:

– маніфест;

– завантажувальний ордер;

– штурманська розписка;

– акт-повідомлення (є підставою для повідомлення претензій у разі зазнання вантажем пошкоджень).

Види коносаментів:

– іменні, ордерні, на пред’явника;

– бортові (для завантаженого на судно вантажу);

– коносамент на вантаж, прийнятий до перевезення (зданий на склад для відвантаження)

– наскрізний (перевезення двома і більше судноплавними лініями або двома та більше видами транспорту);

– чистий (без зауважень щодо кількості й якості вантажу через дефекти);

– зі застереженням (фіксація пошкодженої упаковки та/ або товару);

– рейсовий (передбачає, що у місті призначення є зарезервований причал).

Трампове судноплавство – морське судноплавство, що здійснюється без прив'язки до постійних маршрутів, а ціна перевезення обумовлюється за згодою сторін.

Договір морського перевезення між судновласником та власником вантажу за трамповим судноплавством – це *чартер.*

Згідно з проформами чартерів (типовими договорами перевезення) укладаються такі види фрахтування судна [176]:

– на один рейс;

– на послідовні рейси;

– за генеральним контрактом (поставка визначеної кількості товару протягом обумовленого часу;

– на умовах тайм-чартеру (оренда судна або його частини на певний період часу);

– на умовах димайз-чартеру (оренда судна на певний період часу разом з екіпажем);

– на умовах бербоут-чартеру (оренда судна з метою викупу).

Міжнародне регулювання авіаційних перевезень:

• *Варшавська конвенція для уніфікації деяких правил стосовно міжнародних повітряних перевезень* (із змінами) 1929 р.;

• Конвенція про міжнародну цивільну авіацію 1944 р.

• Рекомендації щодо затвердження єдиних правил

авіаперевезень, рівня, побудови і правил застосування тарифів *Міжнародної асоціації повітряного транспорту* 1945 р.;

- Гвадалахарська Конвенція 1961 р;
- *Токійська конвенція* 1963 р. *Про злочини і деякі інші дії на борту повітряного судна*;
- Гаазька конвенція 1971 р. про припинення незаконного захоплення повітряних суден
- Конвенція для уніфікації деяких правил міжнародних повітряних перевезень 1999 р.
- Повітряний Кодекс України [161].

Відповідно до Конвенції про міжнародну цивільну авіацію [172] Україна «несе відповідальність за виконання міжнародних зобов'язань, що випливають із цієї Конвенції, та за гарантії і створення умов безпеки для суспільства, захисту інтересів під час провадження діяльності в галузі цивільної авіації та використання повітряного простору України» [177].

Переваги авіадоставки вантажів:

– швидка доставка: вирізняється максимальною швидкістю транспортування через відсутність наземних кордонів та наявність найкоротшого маршруту;

– висока частота авіарейсів: комерційні компаній віддають перевагу при транспортуванні саме авіа, тому, у разі потреби, вантажні авіаперевезення можуть бути щоденними;

– безпечність вантажу при перевезенні: авіа є найбезпечнішим видом транспорту, вантажні перевезення літаком, зберігання й обробка відправлень здійснюються обережно, зона аеропорту виключає потрапляння до вантажу сторонніх людей, а отже, й можливість пошкодження та викрадення вантажу;

– широка географія авіаперевезень: авіація практично не має меж, тому вантаж може бути доставлений із найвіддаленіших куточків планети.

Авіаційна накладна – документ, що свідчить про договірні відносини між вантажовідправником та авіаперевізником, виконує функції товаророзпорядчого

документа; митної декларації, договору про авіаперевезення, розписки щодо прийняття вантажу для перевезення.

Чартерне повітряне перевезення – нерегулярне повітряне перевезення, що здійснюється на підставі договору чартеру, за яким авіаперевізник надає фрахтівнику за плату визначену кількість місць або всю місткість повітряного судна на один або декілька рейсів для перевезення пасажирів, багажу, вантажу або пошти, що зазначені фрахтівником.

Довідково.

Порівняльна ефективність перевезень різними видами транспорту:

1 л пального вистачає на перевезення:

- морським транспортом – 127 тонн вантажу;
- залізничним – 97 тонн;
- автомобільним – 50 тонн.

12.3. Транспортно-експедиторське обслуговування зовнішньоекономічної діяльності

Транспортно-експедиторське обслуговування – комплекс послуг та операцій, що надається посередником за дорученням власників вантажу та/ або транспортних компаній.

Транспортно-експедиторська діяльність регулюється:

– Цивільним кодексом України;
– Господарським кодексом України;
– Законом України «Про транспорт»;
– Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність»;
– Законом України «Про транзит вантажів»;
– Законом України «Про транспортно-експедиторську діяльність».

Транспортно-експедиторська діяльність визначається як підприємницька діяльність щодо надання транспортно-експедиторських послуг з організації та забезпечення

перевезень експортних, імпортних, транзитних або інших вантажів [164].

Транспортно-експедиторська послуга – робота, що безпосередньо пов'язана з організацією та забезпеченням перевезень експортного, імпортного, транзитного або іншого вантажу за договором транспортного експедирування.

Учасники транспортно-експедиторської діяльності [164]:

– клієнти,
– перевізники,
– експедитори,
– транспортні агенти,
– порти,
– залізничні станції,
– об'єднання та спеціалізовані підприємства залізничного, авіаційного, автомобільного, річкового та морського транспорту,
– митні брокери та інші особи, що виконують роботи (надають послуги) при перевезенні вантажів.

Експедитор (транспортний експедитор) – суб'єкт господарювання, який за дорученням клієнта та за його рахунок виконує або організовує виконання транспортно-експедиторських послуг, визначених договором транспортного експедирування.

Засади діяльності експедитора [164]:

– здійснюється суб'єктами господарювання різних форм власності, котрі з метою виконання доручень клієнтів чи відповідно до технологій роботи мають: склади, різні види транспортних засобів, контейнери, виробничі приміщення тощо;
– передбачає укладання договорів з перевізниками, портами, авіаційними підприємствами, судноплавними компаніями;
– здійснюється як спеціалізованими підприємствами (організаціями), так і іншими суб'єктами господарювання.

Транспортно-експедиторська компанія спеціалізується на проведенні всього комплексу послуг для доставки товарів імпортеру.

Функції транспортно-експедиторської компанії:

- перевірка тари та упаковки;
- маркування;
- оформлення товаросупроводжувальних документів;
- оплата перевезень за дорученням вантажовласника;
- проходження митних операцій тощо.

Критерії вибору транспортно-експедиторських посередників:

- фінансово-економічні показники діяльності посередників;
- вартісні показники перевезень;
- показники надійності обслуговування.

Згідно зі ст.8 Закону України «Про транспортно-експедиторську діяльність» [164], експедитори за дорученням клієнтів:

- забезпечують оптимальне транспортне обслуговування;
- організовують перевезення вантажів різними видами транспорту територією України та іноземних держав;
- фрахтують національні, іноземні судна та залучають інші транспортні засоби і забезпечують їх подачу в порти, на залізничні станції, склади, термінали або інші об'єкти для своєчасного відправлення вантажів;
- здійснюють роботи, пов'язані з прийманням, накопиченням, подрібненням, доробкою, сортуванням, складуванням, зберіганням, перевезенням вантажів;
- ведуть облік надходження та відправлення вантажів з портів, залізничних станцій, складів, терміналів або інших об'єктів;
- організовують охорону вантажів під час їх перевезення, перевалки та зберігання;
- організовують експертизу вантажів;
- здійснюють оформлення товарно-транспортної документації та її розсилання за належністю;

- надають в установленому законодавством порядку учасникам транспортно-експедиторської діяльності заявки на відправлення вантажів та наряди на відвантаження;

- забезпечують виконання комплексу заходів з відправлення вантажів, що надійшли в некондиційному стані, з браком, у пошкодженій, неміцній, нестандартній упаковці або такій, що не відповідає вимогам перевізників;

- здійснюють страхування вантажів та своєї відповідальності;

- забезпечують підготовку та додаткове обладнання транспортних засобів і вантажів згідно з вимогами нормативно-правових актів щодо діяльності відповідного виду транспорту;

- забезпечують оптимізацію руху матеріальних потоків від вантажовідправника до вантажоодержувача з метою досягнення мінімального рівня витрат;

- здійснюють розрахунки з портами, транспортними організаціями за перевезення, перевалку, зберігання вантажів;

- оформляють документи та організовують роботи відповідно до митних, карантинних та санітарних вимог;

- надають підготовлений транспорт, який має додаткове обладнання згідно з вимогами, передбаченими законодавством;

- надають інші допоміжні та супутні перевезенням транспортно-експедиторські послуги, що передбачені договором транспортного експедирування і не суперечать законодавству.

За договором транспортного експедирування одна сторона (експедитор) зобов'язується за плату і за рахунок другої сторони (клієнта) виконати або організувати виконання визначених договором послуг, пов'язаних з перевезенням вантажу.

Договором транспортного експедирування можуть установлюватися обов'язок експедитора організувати перевезення вантажу транспортом і за маршрутом, обраним експедитором або клієнтом, зобов'язання експедитора

укласти від свого імені або від імені клієнта договір перевезення вантажу, забезпечити відправлення й одержання вантажу, а також інші зобов'язання, пов'язані з перевезенням [178].

Крім того, договором транспортного експедирування може передбачатися надання додаткових послуг, необхідних для доставки вантажу (перевірка кількості та стану вантажу, його завантаження та розвантаження, сплата мита, зборів і витрат, покладених на клієнта, зберігання вантажу до його одержання у пункті призначення, одержання необхідних для експорту й імпорту документів, виконання митних формальностей тощо).

Договір транспортного експедирування укладається у письмовій формі.

Договір повинен містити істотні умови, визначені ст. 9 Закону № 1955 [164], у тому числі розмір плати експедитору. Слід зазначити, що платою експедитору вважаються кошти, сплачені клієнтом експедитору за належне виконання договору транспортного експедирування. До плати експедитору не включаються витрати експедитора на оплату послуг (робіт) інших осіб, залучених до виконання договору транспортного експедирування, на оплату зборів (обов'язкових платежів), що сплачуються при виконанні договору транспортного експедирування.

Тобто кошти, отримані експедитором за виконання такого договору, складаються з двох частин:

- плати за послуги експедитора;
- витрат на оплату послуг (робіт) третіх осіб, з якими укладено окремі договори з надання деяких видів транспортно-експедиторських послуг.

Тут слід зазначити про такий нюанс. Згідно зі ст. 902 Цивільного кодексу за загальним правилом виконавець повинен надати послугу особисто. У випадках, установлених договором про транспортне експедирування, виконавець має право покласти надання послуг на іншу особу, залишаючись відповідальним в повному обсязі перед замовником за його порушення.

Тобто якщо експедитор укладе з клієнтом договір транспортного експедирування, у якому не передбачено доручення експедитору укласти договори з третіми особами, то вся відповідальність перед клієнтом за порушення договору покладається на експедитора. Водночас усі отримані кошти за таким договором – це плата за послуги експедитора [178].

Якщо ж у договорі транспортного експедирування зазначатиметься доручення експедитору укласти договори з третіми особами, і він укладе такі договори, то витрати на оплату послуг третіх осіб не включатимуться до плати за послуги експедитора. Про характер зазначених договорів йтиметься далі.

Згідно зі ст. 9 Закону № 1955 підтвердженням витрат експедитора є документи (рахунки, накладні тощо), видані суб'єктами господарювання, що залучалися до виконання договору транспортного експедирування або органами влади.

Цією самою нормою передбачено, що факт надання послуги експедитора при перевезенні підтверджується єдиним транспортним документом або комплектом документів (залізничних, автомобільних, авіаційних накладних, коносаментів тощо), які відображають шлях прямування вантажу від пункту його відправлення до пункту призначення. Перевезення вантажів супроводжується товарно-транспортними документами, складеними мовою міжнародного спілкування залежно від обраного виду транспорту.

Такими документами можуть бути [178]:

- авіаційна вантажна накладна (Air Waybill);
- міжнародна автомобільна накладна (CMR);
- накладна СМГС (накладна УМВС);
- коносамент (Bill of Lading);
- накладна ЦІМ (CIM);
- вантажна відомість (Cargo Manifest)

Окрім вищезазначених документів факт надання послуги, як правило, підтверджується підписаним сторонами (експедитором та клієнтом) актом приймання-передачі послуг, до якого додають підтверджувальні документи.

Контрольні запитання

1. Дайте визначення поняттю транспортне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності.
2. Визначте етапи транспортного забезпечення зовнішньоторговельних операцій.
3. Назвіть види транспорту та коротко охарактеризуйте переваги та недоліки.
4. Визначте сферу застосування різних видів транспорту.
5. Які фактори впливають на вибір виду транспортування?
6. Дайте визначення поняттям лінійне та трампове судноплавство.
7. Назвіть документи, необхідні для здійснення міжнародних перевезень різними видами транспорту.
8. Наведіть визначення поняття транспортно-експедиторська діяльність.
9. Охарактеризуйте засади здійснення транспортно-експедиторської діяльності в Україні.
10. Назвіть критерії вибору транспортно-експедиторських посередників.

Тестові завдання

1. **Елементи транспортного забезпечення:**
   а) технічні (узгодження вимог щодо особливостей перевезення товару з техніко-експлуатаційними характеристиками транспортних засобів);
   б) технологічні (врахування можливостей використання транспортно-технологічних систем);

в) організаційні (інформаційне та кадрове забезпечення процесу);
г) усі відповіді правильні.

2. Правове регулювання міжнародних перевезень визначається:
а) кількістю сторін учасників (двостороннє, багатостороннє);
б) предметом договору (авіаперевезення, морські, річкові, автомобільні, залізничні перевезення, переміщення трубопровідним транспортом та лініями електропередачі);
в) метою операції (експорт, імпорт, транзит);
г) усі відповіді правильні.

3. Лінійне судноплавство (регулярне):
а) функціонує на стійких географічних напрямках;
б) функціонує на стійких географічних напрямках за завчасно складеним розкладом та опублікованими цінами;
в) морське судноплавство, що здійснюється без прив'язки до постійних маршрутів;
г) морське судноплавство, що здійснюється без прив'язки до постійних маршрутів, а ціна перевезення обумовлюється за згодою сторін.

4. Регулярність, безперервність перевезень незалежно від погодних умов, сезону, часу доби; велика вантажопідйомність та вантажомісткість транспортних засобів; універсальність перевезень є перевагами перевезень:
а) автомобільним транспортом;
б) залізничним транспортом;
в) авіаційним транспортом;
г) морським транспортом.

5. Трампове судноплавство:

а) функціонує на стійких географічних напрямках;
б) функціонує на стійких географічних напрямках за завчасно складеним розкладом та опублікованими цінами;
в) морське судноплавство, що здійснюється без прив'язки до постійних маршрутів;
г) морське судноплавство, що здійснюється без прив'язки до постійних маршрутів, а ціна перевезення обумовлюється за згодою сторін.

6. Основним документом, що визначає договірні відносини перевізника та власника вантажу при транспортуванні в міжнародному лінійному судноплавстві є:

а) коносамент;
б) чартер;
в) договір перевезення;
г) немає правильної відповіді.

7. Функції коносамента:

а) договір морського перевезення в лінійному судноплавстві;
б) розписка перевізника щодо отримання вантажу для транспортування;
в) товаросупровідний документ;
г) усі відповіді правильні.

8. Формою договору на перевезення залізничним транспортом між власником товару та перевізником, що містить інформацію щодо строків доставки, засвідчує прийняття вантажу до перевезення, є:

а) авіаційна накладна;
б) залізнична накладна;
в) коносамент;
г) чартер.

9. Функції транспортно-експедиторської компанії:

а) перевірка тари та упаковки; маркування;
б) оформлення товаросупроводжувальних документів, проходження митних операцій;
в) оплата перевезень за дорученням вантажовласника;
г) усі відповіді правильні.

10. Критерії вибору транспортно-експедиторських посередників:

а) фінансово-економічні показники діяльності посередників;
б) вартісні показники перевезень;
в) показники надійності обслуговування;
г) усі відповіді правильні.

Розділ 13
РИЗИКИ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

13.1. Сутність та види ризиків суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності
13.2. Ризики, безпосередньо пов'язані зі статтями зовнішньоторговельного контракту та його виконанням
13.3. Методи управління ризиками ЗЕД

13.1. Сутність та види ризиків суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності

Ризик– ймовірність (можливість) настання або ненастання події, що призведе до негативного впливу, адже ризик віддзеркалює особливості прийняття рішень в умовах можливих загроз або невикористаних можливостей.

Ризик підприємства – ймовірність отримання збитків від прийнятого рішення в умовах невизначеності та/або відхилення результатів діяльності від обраної мети.

Зовнішньоекономічний ризик– «можливість позитивних та негативних відхилень від прогнозованого бажаного результату прийнятих рішень, пов'язаних з інтеграцією вітчизняного підприємства у світову економіку та здійснення зовнішньоекономічних угод» [179].

Ризики ЗЕД класифікують за ознаками [180]:

– щодо договірного процесу (зовнішні та пов'язані з умовами контракту);

– щодо можливості впливу на ризик (керовані, опосередковано керовані, некеровані);

– щодо місця виникнення (за кордоном, на кордоні, на національному ринку);

– щодо етапу підготовки та виконання угоди (проведення переговорів, підписання контракту, навантаження

/розвантаження, передача товару, переходу ризиків, транспортування, проведення розрахунків, митне оформлення, післяпродажне обслуговування).

За рівнем виникнення ризики ЗЕД поділяються на:

– екзогенні відносно суб'єкта ЗЕД (глобальні, регіональні, макро-, мезо-,);

– ендогенні ризики, що притаманні будь-якому суб'єкту господарювання, та специфічні для суб'єкта ЗЕД ризики;

– ризики, безпосередньо пов'язані зі статтями зовнішньоторговельного контракту та його виконанням.

З огляду на класифікаційні ознаки слід розглядати***ризик ЗЕД*** як систему взаємопов'язаних ризиків: зовнішніх для суб'єкта ЗЕД (глобальних, ризиків потенційних чи існуючих ринків збуту продукції, ризиків країни контрагента, ризиків країни, для якої суб'єкт є резидентом, галузевих ризиків) та ризиків, безпосередньо суб'єкта ЗЕД (ризиків, характерних для будь-якого суб'єкта господарювання, та ризиків, пов'язаних з виконанням зовнішньоекономічної угоди).

Екзогенні ризики суб'єкта ЗЕД генеруються ззовні та є наслідком системних ризиків глобального чи державного рівня, зазвичай проявляються у неможливості протидіяти системним ризикам. Екзогенні ризики поділяються на:

– глобальний ризик – подія, що за умови її виникнення, матиме значний негативний вплив на регіони світу та групи країн протягом найближчого десятиріччя;

– ризики потенційних чи існуючих ринків збуту продукції,

– ризики країни-контрагента,

– ризики країни, для якої суб'єкт є резидентом;

– галузеві ризики.

За твердженням Світового банку серед ***глобальних ризиків***перспектив економічного розвитку світу залишаються [181]:

– ризик стійкої слабкості глобальної торгівлі;

– ризик високої волатильності фінансових ринків, що зумовлений неузгодженою політикою щодо підняття відсоткових ставок у ключових країнах світу;

– ризик підвищення напруги балансів нафтодобувних країн через значне зниження ціни;

– ризик затяжної стагнації в розвинених країнах.

Серед найбільш актуальних економічних глобальних ризиків слід розрізняти [181]:

– безробіття або часткова залученість;

– цінові шоки на енергоресурси;

– хронічні дисбаланси бюджету;

– фіскальна криза;

– некерована інфляція в країнах, що розвиваються;

– дефляція або нульова інфляція у провідних країнах світу.

Економічні ризики доречно розглядати у взаємозв'язку з ризиками інших категорій, адже вони є взаємозалежні та підсилюють один одного. Глобальні ризики досліджуються матричним методом через побудову мапи ризиків відповідно до ймовірності їх настання та сили впливу.

Країновий ризик об'єднує політичний та економічний ризик держави, слугує індикатором перспектив прийняття рішення щодо торговельної та інвестиційної співпраці.

Наслідки реалізації ризиків потенційних та / або існуючих ринків збуту продукції країни-контрагента наведено у табл. 13.1.

Прикладом реалізації ризиків через зміну пріоритетів економічного співробітництва стало посилення протекціонізму країнами Євразійського економічного союзу (Білорусь. Вірменія, Казахстан, Киргизстан, Росія).

Основні ризики для підприємств-суб'єктів ЗЕД, що проявилися та поглибилися внаслідок підписання угоди про зону вільної торгівлі з Європейським Союзом, Канадою:

Таблиця 13.1

Ризики країни-контрагента

Вид ризику	Ризик	Наслідки ризику для суб'єкта ЗЕД України
Ризики потенційних чи існуючих ринків збуту продукції, ризики країни-контрагента	Падіння попиту на продукцію	Зменшення обсягів експорту
	Ризик втрати постійного постачальника-експортера через санкції, неврожай тощо	Збільшення обсягів експорту
	Ризик громадських заворушень, військових дій, революцій, військових переворотів	Конфіскація майна, товару; ембарго або суттєве скорочення експорту/ імпорту, відкликання ліцензій, невиконання рішень арбітражу; неправомірна вимога додаткових гарантій, несвоєчасна поставка товару або розрахунків за контрактами
	Зміни пріоритетів економічного співробітництва,зміни вектора інтеграційного розвитку	Повне або часткове припинення зовнішньоторговельних відносин між країнами; суттєве скорочення експорту
	Юридичні ризики (зміна законодавства)	Недоотримання прибутку, втрата ринку збуту
	Кримінальні ризики: корупційні ризики	Втрата вантажів через захоплення; додаткові «витрати»
	Маркетингові ризики: неконкурентоспроможність товару за ціною чи якістю; дія заборони на рекламу предмета експорту	Недоотримання прибутку через неякісне маркетингове дослідження ринку збуту, особливостей ведення бізнесу

Джерело: складено автором

– значно вищий рівень інструментів нетарифного регулювання в країнах ЄС та Канаді порівняно з Україною, а саме вимоги щодо сертифікації, контролю тощо;

– підвищення витрат підприємств на стандартизацію та сертифікацію відповідно до норм країн ЄС;

– відсутність фінансової підтримки з боку держави, у тому числі, дотацій, субсидіювання;

– ускладнення виходу підприємств на європейський ринок через повільність адаптаційного законодавчого періоду, свідченням чого є прийняття та впровадження в дію лише третини стандартів;

– переоцінка перспектив поглиблення торговельного партнерства з Канадою через неврахування географічної відстані країн;

– посилення конкуренції на українському ринку через дзеркальну лібералізацію щодо виробників з ЄС.

Країновий ризик України. Результати оцінки країнового ризику Агентством Aon Plc як «дуже високого» (табл. 13.2) та «Барометру ризиків Allianz Global Corporate & Specialty» як такого, що набуває критичного характеру, ідентифікують Україну як високоризиковану для ведення бізнесу.

Таблиця 13.2

Елементи країнового ризику України

Елемент ризику	Рівень
Розповсюдженість ризику	Дуже високий
Правові та нормативні	Дуже високий
Політичне втручання	Високий
Суверенний ризик несплати	Дуже високий
Ризик зриву ланцюга поставок	Високий
Ризик ведення бізнесу	Вище середнього
Вразливість банківського сектора	Середній
Нездатність уряду забезпечити стабільність	Високий
Країновий ризик	Дуже високий

Джерело: складено за даними Агентства Aon Plc.

Актуальним для дослідження країнових ризиків є консенсус-прогноз, запропонований Міністерством економічного розвитку і торгівлі України [182], що публікується щопівроку та оцінює зовнішні та внутрішні ризики країни. Серед зовнішніх ризиків найбільш високі інтегральні оцінки отримали ризики (табл. 13.3).

Таблиця 13.3

Інтегральна оцінка зовнішніх ризиків у 2017–2018 рр.

Зовнішні ризики / явища	2017 рік			2018 рік		
	Інтегральна оцінка	Оцінка вірогідності реалізації явища	Оцінка впливу явища на економіку України	Інтегральна оцінка	Оцінка вірогідності реалізації явища	Оцінка впливу явища на економіку України
Дефіцит зовнішнього фінансування та звуження можливостей доступу до міжнародних ринків капіталу	11	3	3	8	3	3
Неотримання запланованого фінансування від МВФ	10	3	3	8	3	3
Повільне відновлення розвитку світової економіки та збереження низьких цін на світових сировинних ринках	10	3	3	9	3	3
Згортання іноземними компаніями інвестиційних планів або перенесення термінів їх реалізації на майбутній період через макроекономічну невизначеність	9	3	3	8	2	3
Ескалація українсько-російського конфлікту	8	2	4	7	2	3
Звуження зовнішніх ринків збуту через високу конкуренцію	9	3	3	8	3	3
Впровадження санкцій з боку РФ до України	6	3	2	5	2	2
Надходження незначних обсягів донорської допомоги	7	3	2	7	3	2
Впровадження торговельних обмежень з боку України до РФ	5	2	2	5	2	2

Джерело: [182]

Найвищу оцінку отримали:

– дефіцит зовнішнього фінансування та звуження можливостей доступу до міжнародних ринків капіталу;

– неотримання запланованого фінансування від МВФ;

– повільне відновлення розвитку світової економіки та збереження низьких цін на світових сировинних ринках.

Найвищу інтегральну оцінку серед внутрішніх ризиків на 2017–2018 рр. (табл. 13.4) отримали ризики: недостатньо швидке проведення реформ; значне зростання дефіциту державного бюджету та касових розривів у Пенсійному фонді, інших фондах державного соціального страхування; збереження низької кредитної активності комерційних банків; поширення неплатоспроможності реального сектора економіки.

З-поміж «хронічних» викликів розвитку» українських товаровиробників відзначають:

– «латентну» законодавчу, політичну, валютну, фіскальну реформи;

– непередбачуваність макроекономічних показників;

– дисбаланс товарного експорту та імпорту;

– дефіцит фінансових ресурсів;

– від'ємне сальдо поточних операцій платіжного балансу;

– залежність підприємств від імпортного обладнання, палива, сировини, технологічна відсталість.

Політичний або макроекономічний ризик країни (табл. 13.5) може бути реалізований для резидента внаслідок зміни законодавства, податкової, митної, валютної, соціальної політики держави тощо.

Приклад. Реприватизація «Криворіжсталі», націоналізація банків «Родовід», «Київ», «Укргазбанк», «Привабанк», внесення на голосування у 2015 році законопроекту «Про націоналізацію майна держави агресора та його резидентів».

Таблиця 13.4

Інтегральна оцінка внутрішніх ризиків на 2017–2018 рр.

внутрішні ризики / явища	2017 рік			2018 рік		
	Інтегральна оцінка	Оцінка вірогідності реалізації явища	Оцінка впливу явища на економіку України	Інтегральна оцінка	Оцінка вірогідності реалізації явища	Оцінка впливу явища на економіку України
Недостатньо швидке проведення реформ	11	3	3	10	3	3
Значне зростання дефіциту державного бюджету та касових розривів у Пенсійному фонді, інших фондах державного соціального страхування	10	3	3	9	3	3
Збереження низької кредитної активності комерційних банків	9	3	3	7	3	3
Поширення неплатоспроможності реального сектора економіки	9	3	3	7	2	3
Збереження адміністративних заходів на валютному ринку	7	3	3	5	2	3
Посилення девальваційних тенденцій на валютному ринку	8	3	3	5	2	2
Дефіцит енергетичних ресурсів у країні (у т.ч.вугілля)	7	2	3	6	2	3
Нарощування негативних інфляційних очікувань населення	7	2	3	5	2	3
Соціальне протистояння	8	2	3	5	2	3
Посилення конкуренції на внутрішньому ринку через збільшення імпорту з ЄС	6	2	2	6	3	2
Зростання дефіциту НАК «Нафтогаз України»	5	2	2	4	2	2
Отримання низького врожаю зернових культур	6	2	3	7	2	3

Джерело: [182]

При підвищенні країнових ризиків у державі партнері виникає ризик зовнішньоекономічної переорієнтації, що проявляється у відмові від подальшої співпраці та пошуку більш перспективних з точки зору ризикованості країн.

Галузеві ризики виникають за несприятливих умов розвитку, характерних для суб'єктів господарювання певного ринку чи галузі.Найчастіше зумовлені законодавчими змінами, кризовими явищами макроекономічного характеру.

Екзогенні та ендогенні ризики, що притаманні суб'єкту ЗЕД – це: ризики експортера; ризики імпортера.

Чинне законодавство окремо визначає ***ризики експортера***. Законом України «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту» [184] визначено ***поняття комерційного та некомерційного ризику***як ризику повного або часткового невиконання зобов'язань іноземним покупцем або банком іноземного покупця перед українським експортером за зовнішньоекономічним договором (контрактом) чи банком, який кредитує за експортним кредитом, або українським експортером перед банком-кредитором.

Комерційний ризикдає наслідки через:

– довільне розірвання зовнішньоекономічного договору без права на таку дію;

– неплатоспроможність іноземного покупця, банку іноземного покупця або українського експортера;

– банкрутство іноземного покупця, банку іноземного покупця або українського експортера.

У табл. 13.5 наведено чинники політичного ризику для підприємств – суб'єктів ЗЕД.

Таблиця 13.5

Чинники та прояви політичного ризику для підприємств – суб'єктів ЗЕД

Чинник	Вид ризику	Прояв / наслідки
Зміна законодавства (пропозиція внесення до законодавства терміну «реприватизація», ініціювання «справедливої» доплати або повернення у державну власність раніше приватизованих підприємств	Ризик націоналізації	Експропріація, примусовий викуп майна, обмеження можливостей інвесторів та акціонерів управління активами
Валютні обмеження	Ризик трансферу	Складність придбання іноземної валюти для розрахунків з інвесторами, кредиторами, погашення облігацій, імпортних закупівель (характерна для 2014–2017 років); збільшення частки обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті
Посилення норм валютного нагляду (контролю)	Ризик порушення норм валютного нагляду, штрафних санкцій	Можливе скорочення термінів валютного нагляду з 180 днів до 90 днів (2014 рік), 120 днів (2015–2016 роки)
Зміни національного законодавства	Ризик розриву контракту	Невиконання умов поставки товару, неотримання платежу, неможливість застосування штрафних санкцій
Геополітичні конфлікти	Ризик втрати промислових потужностей	Продаж або банкрутство підприємств, що розміщені в інших країнах, на окупованих територіях
	Ризик застосування санкцій	Втрата ринку збуту

Джерело: [185–186]

Некомерційний ризик пов'язаний з:

– землетрусом, повінню, буревієм чи іншим стихійним лихом природного характеру;

– промисловими аваріями через пожежу, вибух, аварії на теплових, водопровідних, опалювальних системах та інших об'єктах, які призвели до надзвичайної ситуації;

– запровадженням мораторію на здійснення платежів у країні іноземного покупця та/або банку;

– внесенням змін до законодавства з питань ЗЕД країни імпортера, банку імпортера, які унеможливлюють виконання договору;

– застосуванням ембарго на торгівлю;

– невиконанням імпортером зобов'язань за (контрактом) або затримкою виконання більше ніж на 180 днів (покупцем є держава або державний орган, іноземний суб'єкт господарювання, виконання зобов'язань якого було гарантовано державою);

– виникненням збройного конфлікту, веденням воєнних дій, повстанням, революцією, масовими заворушеннями, страйками у країні імпортера, банку імпортера, які унеможливлюють виконання зовнішньоекономічного договору (контракту);

– вжиттям компетентними органами країни імпортера, банку імпортера чи третьої країни-учасника договору заходів до примусового вилучення майна (націоналізація, конфіскація, експропріація);

– рішенням суду щодо заборони або обмеження, які унеможливлюють виконання зовнішньоекономічного договору.

Серед найбільш актуальних ***ризиків імпортера*** варто відзначити:

– довільне розірвання зовнішньоекономічного договору з боку контрагента без права на таку дію;

– політичний ризик (введення тимчасових валютних обмежень, посилення валютного нагляду);

– банкрутство експортера, банку експортера, страхової компанії, посередника;

– суттєве падіння попиту та ціни на внутрішньому ринку;

– неврахування всіх складових при розрахунку витрат на імпорт продукції.

Серед ***політичних ризиків***, притаманних для суб'єкта ЗЕД – резидента України, найбільш актуальними є ризики зміни системи оподаткування, застосування валютних обмежень або посилення валютного нагляду.

Ризик зміни системи оподаткування реалізується через скасування спеціального режиму, зміни ставки податків. При коригуванні ставок оподаткування виникає ризик зниження ділової активності, що призводить до посилення тінізації або переорієнтації на інші країни з більш прозорим, стабільним та ліберальним оподаткуванням.

Валютний нагляд полягає в запобіганні уповноваженими банками, іншими фінансовими установами та національним оператором поштового зв'язку проведенню резидентами і нерезидентами через ці установи незаконних валютних операцій та/або своєчасному інформуванні уповноваженими банками, іншими фінансовими установами та національним оператором поштового зв'язку у випадках та в порядку, установлених законодавством, у тому числі нормативно-правовими актами Національного банку, відповідних державних органів про порушення резидентами і нерезидентами законодавства, пов'язаного з проведенням ними валютних операцій [186].

Валютний нагляд у ЗЕД передбачає: контроль за термінами здійснення зовнішньоекономічних операцій; отриманням та продажем надходжень в іноземній валюті експортером; дотриманням правил купівлі валюти імпортером.

Основними ризиками експортера у разі зміни умов валютного нагляду є погіршення граничного терміну розрахунків та збільшення частки надходжень в іноземній валюті, що підлягає обов'язковому продажу, застосування

до нього штрафних санкцій, навіть за умов недотримання термінів валютного нагляду через дії контрагента.

Валютний нагляд за імпортними операціями здійснюється за умови попередньої оплати і в межах її суми. Початок валютного нагляду – день, наступний за днем отримання передоплати. Підстава для взяття під нагляд – надходження попередньої оплати. Закриття валютного нагляду передбачає поставку товару (отримання інформації з реєстру митних декларацій), надання послуги (документ, що підтверджує виконання нерезидентом робіт) або повернення передоплати згідно з термінами контракту, однак не пізніше терміну. Зменшення суми ВН можливе у разі перегляду цін через невідповідність якісних та кількісних характеристик; форс-мажору, наслідки якого вплинули на якість товару, за рішенням Міжнародного комерційного арбітражного суду або Морської арбітражної комісії при ТПП.

13.2. Ризики, безпосередньо пов'язані зі статтями зовнішньоторговельного контракту та його виконанням

Ризикпритаманний ЗЕД підприємства, адже саме експортери поряд з класичними ризиками виробників наражаються на ризик, пов'язаний саме з умовами зовнішньоторговельного контракту (табл. 13.6). Переважна більшість з зазначених ризиків є характерною для суб'єктів господарювання.

Серед найбільш актуальних для вітчизняних суб'єктів ЗЕД є такі ризики:

- ризик вибору контрагента;
- транзакційний валютний ризик;
- ризик вибору умов поставки;
- ризик вибору митного режиму;
- транспортні ризики.

Таблиця 13.6

Ризики, пов'язані з умовами зовнішньоторговельного контракту

Ризик	Характеристика ризику
Предмет контракту	Ризик неправильного юридичного визначення угоди; Ризик неправильної назви об'єкта контракту;
Умови кількості	Ризик неправильного вибору одиниці виміру
	Ризик неправильного застосування коефіцієнтів перерахунку
	Ризик нечіткого визначення кількості по кожному товару
	Ризик зміни кількості залежно від умов транспортування, зберігання
	Ризик нечіткого визначення зменшення кількості
Умови якості	Ризик браку товару
	Ризик нечіткого визначення якості товару
	Ризик відхилення якості поставленого товару від зразка
	Ризик зміни якості товару під час транспортування
	Ризик прострочення строку придатності або гарантійного строку
	Ризик повернення товару у разі браку
	Ризик вмісту в товарі речовин, використання яких заборонені в країні
Умови упаковки і маркування	Ризик зменшення прибутку через неякісну упаковку
	Ризик невиконання норм щодо пакування і маркування імпортних/ експортних товарів у країні контрагента
	Ризик зниження прибутку через неповне маркування
	Ризик стягнення штрафних санкцій через неповне маркування і невідповідну упаковку
Умови ціни	Ризик неправильного розрахунку імпортної/експортної ціни товару
	Ризик зміни ціни з періоду підписання контракту до моменту поставки
	Ризик неотримання знижки на торговельну партію
	Ризик антидемпінгових штрафів
	Ризик незнання цінової кон'юнктури ринку
Умови поставки	Ризик неможливості здійснення вибраного виду поставки
	Ризик зростання вартості товару через обрану форму поставки

Закінчення табл. 13.6

Ризик	Характеристика ризику
Валютно-фінансових умов	Ризик вибору валюти платежу
	Ризик можливості виникнення втрат унаслідок коливання курсу валют
	Ризик вибору умови платежу
	Ризик вибору форми платежу
	Ризик вибору засобів платежу
	Відсотковий ризик
	Ризик прострочення платежів
Форс-мажорних обставин	Ризик форс-мажорних обставин
	Ризик неможливості документального підтвердження виникнення форс-мажорних обставин
Арбітражу	Ризик невиконання постанови арбітражного суду через неприйняття країною міжнародних конвенцій
	Ризик вибору арбітражного права

Джерело: [180, с.194–195]

Транзакційний валютний ризик розглядають як ймовірність втрати або недоотримання прибутку через зміну валютного курсу в період між укладенням угоди щодо зовнішньоторговельної операції та надходженням платежів.

Транзакційний валютний ризик можливий для:

- експортера у разі ревальвації національної валюти;
- імпортера у разі девальвації національної валюти.

Для суб'єктів ЗЕД, що є експортерами готової продукції та імпортерами обладнання, комплектуючих, сировини тощо, важливою є оцінка валютного ризику по кожній окремій угоді.

Оскільки процедура зовнішньоторговельної операції здебільшого передбачає перетин митного кордону, суб'єкт ЗЕД має враховувати митні ризики (табл. 13.7).

Умови й особливості передачі ризиків втрати чи пошкодження товару від експортера до імпортера визначаються згідно зправилами Інкотермс 2010 (див. розділ 3).

Таблиця 13.7

Митні ризики суб'єкта ЗЕД

Вид ризику	Сутність ризику
Ризик вибору митного режиму	За нормами законодавства митний режим обирається суб'єктом ЗЕД (декларантом) самостійно. Ризик полягає у тому, що зазначений митний режим потребує дотримання чітких вимог та правил поставки, зберігання, сплати мита
Ризик визначення митної вартості	Санкції у разі зазначення «хибної» митної вартості
Часовий ризик митних процедур	Затримка митних процедур за необхідності взяття проб, додаткових перевірок (характерна для продовольчих товарів, культурних цінностей, зброї тощо)
Ризик кримінального провадження	У разі виявлення порушень митного законодавства щодо дозволених для експорту / імпорту товарів

Джерело: складено автором на підставі [179–181]

Маркетингові ризики суб'єкта ЗЕД розглядаються як складова комерційного ризику,тобто передбачають ймовірність збитків або недоотримання прибутків внаслідок реалізації рішень щодо товарної, цінової, збутової та політики просування, а також взаємовідносин зі споживачем.

Серед маркетингових ризиків виділяють: ризики ринкових досліджень, ризики прийняття та реалізації стратегічних маркетингових рішень, ризики розробки та реалізації комплексу міжнародного маркетингу тощо (табл. 13.8).

Інформаційний ризик передбачає можливість втрат чи недотримання прибутку через неповну, викривлену чи необ'єктивну інформацію щодо зовнішніх ринків збуту, особливостей роботи на них, вимог контрагентів потреб споживача.

Таблиця 13.8

Маркетингові ризики суб'єктів ЗЕД

Ризик	Прояв, умови реалізації
Ризики ринкових досліджень	
Ризики вибору напрямів досліджень;збору маркетингової інформації;аналізу інформації, одержаної в процесі дослідження;ризики інтерпретації результатів аналізу	Проявляються у ймовірності втрат або недоотримання прибутку через помилки при виборі напряму дослідження: невдала сегментація споживача; неправильно обрані критерії відбору інформації; як результат – хибні висновки щодо існуючого стану та перспектив розвитку ринку Як приклад, сприйняття виробниками яйцепродуктів українського промислового споживача через призму досвіду роботи з іноземним контрагентом
Ризики розробки та реалізації комплексу маркетингу для зовнішнього ринку	
Товарний ризик	Проявляється у неконкурентоспроможності товару через низьку якість, невідповідність товару попиту на зовнішньому ринку; як наслідок – зміна ідентичності, перегляд атрибутів товару
Ціновий ризик	Генерується невідповідністю ціни пропозиції товару рівню ціни на світовому ринку, має наслідком зниження рівня рентабельності
Збутовий ризик	Передбачає недоотримання прибутку через: складність реалізації на зовнішніх ринках; дороговизну та тривалість поставки на зовнішні ринки
Ризик просування	Виникає внаслідок неефективної політики просування, реалізується у вигляді надлишкових втрат на неефективні рекламні кампанії

Закінчення табл. 13.8

Ризик	Прояв, умови реалізації
Ризики розвитку бренда (портфеля брендів)	
Ризик перенасиченості портфеля брендів через введення нового експортного бренда	Неефективне управління розвитком брендів
Ризик канібалізації брендів у рамках одного портфеля	Посилення внутрішньої боротьби та послаблення позиції порівняно з брендами-конкурентами, перетікання споживачів у рамках брендів портфеля
Ризик позиціювання бренда	Невідповідність бачення позиції бренда виробником та сприйняття іноземним споживачем
Ризик неотримання/ втрати лояльності споживачів до бренда	«Нерозуміння» споживачем цінності бренда, переорієнтації споживача на інший бренд або небрендований товар внаслідок зниження купівельної спроможності

Джерело: згруповано автором за [185]

13.3. Методи управління ризиками ЗЕД

Управління ризиком – складне багатоаспектне і багаторівневе явище, яке має безліч відмінних одна від одної, а іноді й взаємовиключаючих складових, має на меті уникнення або мінімізацію ризику.

Ризик суб'єкта ЗЕД є продуктом невизначеності, адже саме вона проявляється у неможливості отримання повної та достовірної інформації, отже, й складністю прогнозування.

Принципи управління ризиками [187]:

– принцип масштабності (максимізації) – суб'єкт ЗЕД повинен прагнути до всебічного аналізу можливих причин і чинників виникнення ризику, до найповнішого охоплення можливих сфер виникнення ризику, тобто необхідність зведення рівня невизначеності до мінімуму;

– принцип мінімізації – підприємства – суб'єктиЗЕД намагаються мінімізувати спектр можливих ризиків, зменшити ступінь їх впливу на свою діяльність;

– принцип адекватної реакції – суб'єкт ЗЕД повинен адекватно і швидко реагувати на ендогенні й екзогенні зміни, що можуть стати джерелом ризиків;

– принцип розумного прийняття – можливість прийняття на себе тільки обґрунтованих ризиків (не варто ризикувати більшим заради меншого; приймати ризик необхідно тільки в межах власних коштів; необхідно прогнозувати можливі наслідки у разі реалізації ризику).

Основні методи аналізу ризику ЗЕД: ймовірнісний, статистичний, імовірнісно-статистичний, експертний, аналітичний, імітаційного моделювання тощо. Вибір конкретного методу аналізу визначається метою та видом ризику.

Класифікація ризиків суб'єкта ЗЕД за ознаками рівня прогнозованості та керованості представлена у табл. 13.9.

Таблиця 13.9

Рівні прогнозованості та керованості ризиків суб'єктом ЗЕД

Вид ризику	Рівень прогнозованості	Рівень керованості
екзогенні ризики		
Глобальні ризики	Складно прогнозовані	Некеровані
Ризики потенційних чи існуючих ринків збуту продукції, ризики країни-контрагента	Непрогнозовані та складно прогнозовані	Некеровані
Ризики країни імпортера української продукції	Непрогнозовані	Некеровані

Закінчення табл. 13.9

Вид ризику	Рівень прогнозованості	Рівень керованості
Ризики країни, для якої суб'єкт є резидентом (національні або макроризики)	Складно прогнозовані	Некеровані
Ризик галузевий	Частково прогнозований	Некерований
Ризик контрагента	Частково прогнозований	Некерований
ендогенні ризики		
Функціональні ризики товаровиробника	Прогнозований	Керовані
Ризики товаровиробника-суб'єкта ЗЕД	Прогнозований	Частково керовані, керовані

Джерело: складено автором на підставі [182]

З точки зору можливості прогнозування та управління ризиками суб'єкт ЗЕД для:

– глобальних ризиків скоріше перетворюється на об'єкт впливу, може лише ідентифікувати та намагатися мінімізувати наслідки;

– макроризиків – суб'єкт ЗЕД може частково прогнозувати та використати методи профілактики;

– ризиків контрагента – частково прогнозувати та використовувати методи уникнення, передачі відповідальності, зменшення наслідків;

– ризиків суб'єкта ЗЕД – прогнозувати та застосовувати методи передачі ризику і зменшення наслідків реалізації ризиків.

Дослідження екзогенних та ендогенних ризиків, притаманних експортеру / імпортеру, актуалізує питання здатності суб'єкта ЗЕД здійснювати управління окресленими ризиками.

Напрями регулювання ступеня ризику ЗЕД:уникнення, вирівнювання, збереження, зменшення та передача ризику.

Уникнення ризику є превентивним заходом, спрямованим на недопущення ризикованих ситуацій.

Вирівнювання ризику – процес нейтралізації негативного впливу здійснення ризикових операцій шляхом паралельного проведення аналогічних зовнішньоекономічних операцій з позитивним результатом або розподілу втрат між експортером та імпортером.

Лімітування − система обмежень, що сприяє зменшенню ступеня ризику. У ЗЕД найчастіше лімітування застосовується при продажу товарів з відстрочкою платежу та / або щодо кількості (вартості) контрактів з певним контрагентом,з певною валютою платежу.

Методи передачі ризику третім особам при збереженні існуючого рівня ризику: *страхування, хеджування, фінансові гарантії, доручення* тощо.

Страхування передбачає передачу ризику (відповідальності за результат негативних наслідків) за певну винагороду. При страхуванні укладається угода, згідно з якою страховик (страхова компанія) за певну винагороду (страхову премію) зобов'язується повністю або частково відшкодувати страхувальнику збитки (страхову суму), яких він зазнав унаслідок настання передбаченого страхового випадку.

Хеджування – система заходів, що дозволяють виключити або мінімізувати ризики фінансових операцій через несприятливі зміни валютного курсу.

Резервування або самострахування – спосіб зниження негативних наслідків настання ризикованих подій, що передбачає створення окремих фондів відшкодування збитків за рахунок частини власних обігових коштів.

Вибір конкретного методу управління ризиком ЗЕД відбувається з урахуванням рівня збитків у разі реалізацій ризику та ймовірності настання такої події (табл. 13.10).

Таблиця 13.10

Матриця «ймовірність виникнення втрат/рівень збитків» для пошуку рішення щодо вибору методу оптимізації ступеня ризику

	Ймовірність виникнення втрат					
Рівень збитків	Близька до нуля	Низька	Невелика	Середня	Велика	Близька до одиниці
Незначні збитки	Прийняття ризику				Прийняття ризику чи створення резерву (запасу)	
Малі збитки	Створення резерву (запасу)					
Поміркованізбитки	Створення резерву (запасу)		Зовнішнє страхування чи (і) розподіл ризику			Уникнення ризику
Середні збитки	Зовнішнє страхування чи розподіл ризику				Уникнення ризику	
Великі збитки	Зовнішнє страхування чи розподіл ризику			Уникнення ризику		
Катастрофічні збитки	Зовнішнє страхування чи (і) розподіл ризику		Уникнення ризику			

Джерело: [187]

У табл. 13.11 представлено методи управління ризиком експортера, а саме відзначено, що:

– втрата пріоритетного ринку збуту потребує вирівнювання ризику та нейтралізується через розширення географічної структури, виходу на нові ринки збуту;

– профілактичні методи щодо уникнення ризику (дисипація, локалізація тощо) стануть у нагоді для національних та галузевих ризиків, ризиків посилення валютного регулювання;

– ризики контрагента передбачають лімітування, ризики транспортування та недопоставки потребують передачі відповідальності через страхування.

Таблиця 13.11

Методи управління ризиком суб'єкта ЗЕД

Ризик	Метод	Сутність методу	Приклад
Втрата пріоритетного ринку збуту, пріоритетного постачальника	Вирівнювання ризику	Нейтралізація негативного впливу шляхом паралельної представленості на інших ринках збуту	Розширення географічної структури експорту, імпорту
Ембарго			
Ризики країни, для якої суб'єкт є резидентом (національні або макроризики)	Профілактичні методи	Уникнення ризиків	Відмова від підписання контракту
Ризики країни імпортера української продукції		Зменшення наслідків	Локалізація, дисипація
Ризик контрагента	Лімітування	Встановлення обмеження (ліміту) економічних, товарних та часових показників щодо зовнішньо-торговельних операцій	Валютний та/або кількісний ліміт на максимальну партію експорту, ліміт на перерахунок валюти за імпортну поставку
Транзакційні валютні ризики	Валютні застереження, захисні застереження, хеджування	Обмеження ризиків через несприятливі зміни курсу валют, цін на товари	Форвардний контракт, ф'ючерси та опціони

Закінчення табл. 13.11

Ризик	Метод	Сутність методу	Приклад
Транспортні ризики, ризики виконання умов поставки	Передача відповідальності	Страхування	Страхування відповідно до умов Інкотермс 2020
Ризик втрати товару	Передача відповідальності	Страхування	Страхування партії

Джерело: узагальнено автором на підставі [187]

Приклад. У табл. 13.12 надано інформацію щодо наявних ризиків та інструментів їх мінімізації на прикладі ПАТ «Миронівський хлібопродукт», що є лідером за обсягами виробництва й експорту курятини. Серед ризиків відзначено: коливання світових цін та попиту на зерно і м'ясо; інфляція, курсові флуктуації. Серед інструментів мінімізації: диверсифікація ринків збуту, лімітування операцій у іноземній валюті.

Методи управління транзакційним валютним ризиком:

– контрактні методи страхування ризику;

– інструменти термінового ринку.

До *контрактних методів страхування* ризику зміни валютного курсу відносять *валютні застереження та захисні застереження*.

Валютне застереження полягає у включенні до контракту умови, що передбачає перерахунок суми платежу у разі зміни курсу валюти застереження.

Розрізняють такі види валютних застережень:

– односторонні, що передбачають зміну на користь лише одного з підписантів контракту;

Таблиця 13.12

Управління ризиками суб'єкта ЗЕД (на прикладі ПАТ «Миронівський хлібопродукт»)

Вид ризику	Вплив на компанію	Інструмент пом'якшення ризику
Флуктуації світових цін для зернових та м'яса	Зміни у світових цінах на зерно та птицю впливає на бізнес МХП, результати діяльності, стан і перспективи	МХП керує ефективністю витрат через вертикальноінтегровану бізнес-модель, досвідчений і вмілий менеджмент, сучасні технології та виробничі потужності. МХП мінімізує вплив коливань ціни у світі ціни на зерно за рахунок внутрішнього вирощування 100% кукурудзи, необхідної для вирощування птиці
Коливання попиту та цін на м'ясо в Україні	Внутрішні продажі курятини складають значну частку загальних доходів МХП. Відповідно, будь-які фактори, що впливають на пропозицію, попит на нього або ціна можуть мати істотний вплив на фінансові результати	Тенденція низького споживання м'яса в Україні порівняно з європейськими країнами все ще зберігається. Очікується, що попит на курятину в Україні залишатиметься високим та має потенціал зростання. Протягом декількох років МХП проводила стратегію диверсифікації продажів, відтак 41% курячого м'яса МХП експортує до 63 різних країн, скорочуючи залежність від вітчизняного українського ринку
Коливання валютних курсів та інфляція	МХП працює у всьому світі та здійснює валютні операції в різних валютах світу	Більшість запозичень МХП є деноміновані в доларах США; результуюча експозиція застрахована, адже 57% загального доходу від експорту соняшнику та сої масла, куряче м'ясо та зерно сконцентровано у дол. США. Це дозволяє МХП продовжувати обслуговувати всі кредити та платежі в доларах США. У 2016 році компанія розробила та впровадила політику закупівлі, яка встановлює обмеження обсягів щодо купівлі у іноземній валюті

Джерело: узагальнено автором за даними ПАТ «МХП»

– двосторонні, що захищають інтереси як експортера, так і імпортера;

– прямі, що реалізуються через пропорційну зміну ціни товару до зміни курсу валюти застереження;

– непрямі, що реалізуються через пропорційну зміну ціни товару до зміни курсу валюти платежу;

– залежно від виду валюти застереження: доларове, фунтове та мультивалютне застереження.

Захисні застереження передбачають можливість уточнення ціни контракту відповідно до змін на товарних та валютних ринках.

До інструментів термінового ринку належать: форвардні, ф'ючерсні контракти, опціони та свопи (табл.13.13).

Таблиця 13.13

Інструменти термінового ринку

Інструмент	Зміст	Особливість
Форвардний контракт	Угода з обміну валют за узгодженим курсом з відкладеною датою валютування	Курс розраховується на момент укладання угоди на базі поточного курсу та форвардної маржі
Валютний ф'ючерс	Угода на купівлю або продаж стандартизованої суми за стандартизованими специфікаціями валют на договірних умовах щодо ціни	Біржова угода, обмежене коло валют
Валютний опціон	Форма термінової угоди, що передбачає отримання власником опціону права купити чи продати завчасно визначену суму за фіксованим курсом	Власник опціону може відмовитись, продавець опціону зобов'язаний виконати опціонну угоду
Валютний своп	Операція, що поєднує дві протилежні конверсійні угоди з різними датами валютування на однакову суму	Купівля або продаж валюти на умовах «спот» передує зворотній угоді на умовах «форвард»

Джерело: складено автором

Прикладом хеджування валютних ризиків є започаткування в Україні аграрних ф'ючерсів на зернові.

Ф'ючерсні контракти користуються попитом у світі серед агровиробників, які за їх допомогою страхуються від цінових коливань або від негативних трендів на ринку аграрної продукції.

Ф'ючерсний контракт з поставкою базового активу – це контракт, за яким продавець зобов'язується поставити базовий актив, а покупець зобов'язується оплатити та прийняти цей актив за погодженою ціною і в терміни, обумовлені при укладенні контракту. Поставка здійснюється через перереєстрацію прав власності на пшеницю, яка зберігається на елеваторі.

До компаній, які хеджують ризики, належать:

– аграрні компанії і фермерські господарства – для захисту від зниження цін на зернові в період їх продажу;

– торговельні компанії, елеватори – для захисту від зниження цін з моменту купівлі зернових до моменту їх продажу.

– експортери;

– імпортери;

– виробники продуктів харчування – для захисту від зростаючих цін на сировину.

У підсумку вищезазначеного доречно акцентувати увагу на розумінні ризику ЗЕД як можливості позитивних та негативних відхилень від прогнозованого бажаного результату прийнятих рішень, пов'язаних зі здійсненням ЗЕД.

Контрольні запитання

1. Дайте визначення поняття «ризик суб'єкта ЗЕД».
2. Наведіть приклади екзогенних ризиків, що впливають на діяльність вітчизняного підприємства-суб'єкта ЗЕД.

3. Визначте найбільш актуальні ризики імпортера.
4. Назвіть найбільш актуальні ризики для вітчизняного виробника-експортера.
5. Коротко охарактеризуйте особливості передачі ризику за Інкотермс 2020.
6. Охарактеризуйте ризики суб'єкта ЗЕД за рівнем прогнозованості та керованості.
7. Які існують методи управління ризиком?
8. Назвіть методи передачі ризику третім особам при збереженні існуючого рівня ризику.
9. Розкрийте суть валютних застережень, визначте їх види.
10. Назвіть інструменти термінового ринку: визначте зміст та особливості їх використання.

Тестові завдання

1. **Ризики ЗЕД підприємства:**
   а) система взаємопов'язаних ризиків: зовнішніх для суб'єкта ЗЕД та ризиків безпосередньо суб'єкта ЗЕД, у тому числі ризиків, характерних для будь-якого суб'єкта господарювання, та ризиків, пов'язаних з виконанням зовнішньоекономічної угоди;
   б) ймовірність (можливість) настання або ненастання події, що призведе до негативного впливу, адже ризик віддзеркалює особливості прийняття рішень в умовах можливих загроз або невикористаних можливостей.
   в) ймовірність отримання збитків від прийнятого рішення в умовах невизначеності та/або відхилення результатів діяльності від обраної мети;
   г) немає правильної відповіді.

2. За рівнем виникнення ризики ЗЕД поділяються на:

а) екзогенні відносно суб'єкта ЗЕД (глобальні, регіональні, макро-, мезо-,);
б) ендогенні ризики, що притаманні будь-якому суб'єкту господарювання, та специфічні для суб'єкта ЗЕД ризики;
в) ризики, безпосередньо пов'язані зі статтями зовнішньоторговельного контракту та його виконанням;
г) усі відповіді правильні.

3. Комерційний ризик суб'єкта ЗЕД реалізується унаслідок:

а) довільного розірвання зовнішньоекономічного договору без права на таку дію;
б) неплатоспроможності іноземного покупця, банку іноземного покупця або українського експортера;
в) банкрутства іноземного покупця, банку іноземного покупця або українського експортера;
г) усі відповіді правильні.

4. Найбільш актуальні ризики для імпортера – це:

а) політичний ризик (введення тимчасових валютних обмежень, посилення валютного нагляду);
б) банкрутство експортера, банку експортера, страхової компанії, посередника, довільне розірвання зовнішньоекономічного договору з боку контрагента без права на таку дію;
в) суттєве падіння попиту та ціни на внутрішньому ринку, неврахування всіх складових при розрахунку витрат на імпорт продукції;
г) усі відповіді правильні.

5. Основними ризиками експортера у разі зміни умов валютного нагляду є:

а) погіршення граничного терміну розрахунків;
б) застосування до нього штрафних санкцій, навіть за умов недотримання термінів валютного нагляду через дії контрагента;
в) збільшення частки надходжень в іноземній валюті, що підлягає обов'язковому продажу;
г) усі відповіді правильні.

6. Транзакційний валютний ризик розглядають як ймовірність втрати або недоотримання прибутку через:

а) зміну валютного курсу в період між укладенням угоди щодо зовнішньоторговельної операції та надходження платежів;
б) лібералізацію валютного законодавства;
в) введення валютних обмежень;
г) зміну облікової ставки НБУ в період між укладенням угоди щодо зовнішньоторговельної операції та надходженням платежів.

7. До митних ризиків відносять:

а) ризик неправильного вибору митного режиму;
б) ризик некоректного визначення митної вартості;
в) ризик тривалості митних процедур;
г) усі відповіді правильні.

8. Принципи управління ризиками суб'єкта ЗЕД:

а) принцип масштабності (максимізації) та принцип мінімізації;
б) принцип адекватної реакції;
в) принцип зваженого прийняття;
г) усі відповіді правильні.

9. Основні методи аналізу ризику ЗЕД:

а) ймовірнісний, імітаційного моделювання;
б) статистичний, ймовірнісно-статистичний;
в) експертний, аналітичний;
г) усі відповіді правильні.

10. Напрями регулювання ступеня ризику ЗЕД:

а) уникнення ризику;
б) вирівнювання ризику;
в) лімітування;
г) передача ризику.

ГЛОСАРІЙ

Акцепт векселя – напис платника на переказному векселі (тратті) про згоду на оплату.

Акцептант векселя – юридична або фізична особа, яка акцептує (підписує) вексель (тратту), беручи на себе зобов'язання здійснити платіж за переказним векселем під час настання строку платежу.

Банк емітент – банк, що відкриває акредитив і який діє на підставі інструкцій наказодавця.

Бенефіціар – одержувач платежу або доходу, до яких відносять: одержувачів коштів згідно з платіжним дорученням; осіб, на ім'я яких виставлено акредитив; одержувачів доходу за страховим полісом; осіб, яким переходить у спадок майно, що перебуває у довірчому управлінні, і яким належать доходи від зазначеного майна.

Базис поставки − це спеціальні умови, що визначають зобов'язання сторін зовнішньоторговельної угоди з доставки товару від продавця до покупця та встановлюють момент переходу ризиків випадкової загибелі або пошкодження товару від постачальника до покупця, а також момент виконання експортером або імпортером зобов'язань з постачання товару.

Валютний демпінг – метод, що передбачає розширення експорту товарів і послуг за зниженими цінами (нижче від світових) через зниження курсу національної валюти

більшою мірою, ніж зменшення її купівельної спроможності всередині країни.

Давальницька сировина – сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі, енергоносії, що є власністю одного суб'єкта господарювання (замовника) і передаються іншому суб'єкту господарювання (виробнику) для виробництва готової продукції з подальшим переданням або поверненням такої продукції або її частини їх власникові, або за його дорученням іншій особі.

Декларант– особа, яка самостійно здійснює декларування або від імені якої здійснюється декларування.

Декларування–заявлення за встановленою формою (письмовою, усною, шляхом вчинення дій) точних відомостей про товари, мету їх переміщення через митний кордон України, а також відомостей, необхідних для здійснення їх митного контролю та митного оформлення.

Демпінг − продаж товару в країні-імпортері за ціною нижчою, за ту, що склалася на внутрішньому ринку країни-експортера.

Додана вартість – частка вартості декларованого товару, виражена у відсотках, що визначається різницею між вартістю декларованої продукції та вартістю використаних для її виробництва матеріалів з іншої країни.

Заходи нетарифного регулювання ЗЕД – заходи, встановлені відповідно до закону заборони та/або обмеження, спрямовані на захист внутрішнього ринку, громадського порядку та безпеки, суспільної моралі, на охорону здоров'я та

життя людей і тварин, охорону навколишнього природного середовища, захист прав споживачів, а також на охорону національної культурної та історичної спадщини.

Зона митного контролю –місце, визначене митними органами в пунктах пропуску через державний кордон України або в інших місцях митної території України, в межах якого митні органи здійснюють митні формальності.

«Інвестиційний клас» (investment grade) – група міжнародних довгострокових кредитних рейтингів, які свідчать про низьку ймовірність невиконання зобов'язань (дефолт) особи (боржника) або емітента цінних паперів, що їх мають.

Єдина автоматизована інформаційна система митних органів України – багатофункціональна інтегрована автоматизована система, що забезпечує інформаційну підтримку та супроводження митної справи в Україні і є сукупністю кількох взаємопов'язаних інформаційних систем.

Книжка (карнет) А.Т.А. – уніфікований міжнародний митний документ, що використовується як митна декларація для митного оформлення товарів та є гарантійним документом про сплату митних платежів. Використовується для тимчасового ввезення товарів, за винятком транспортних засобів.

Книжка CPD – уніфікований міжнародний митний документ, що використовується як митна декларація для митного оформлення товарів та є гарантійним документом про сплату митних платежів. Використовується для тимчасового ввезення транспортних засобів.

Книжка МДП (Carnet TIR) – це митний вантажосупровідний документ, який дає право перевозити вантажі через кордон в опломбованих митницею кузовах автомобілів чи контейнерах за спрощених митних процедур. Використовується для підтвердження існування міжнародної гарантії сплати митних платежів на товари, що перевозяться за процедурою МДП, у межах сум, встановлених договірними сторонами, і на умовах, передбачених Конвенцією МДП.

Командитне товариство – товариство, в якому один або більше учасників здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном, на яке законом може бути звернене стягнення (повні учасники). Відповідальність учасників обмежується своїм внеском у майні товариства (вкладники).

Комплектний об'єкт– товар, який згідно з вимогами УКТ ЗЕД класифікується за одним товарним кодом, але за виробничими чи транспортними умовами переміщується через митний кордон України у розібраному чи незібраному вигляді декількома транспортними засобами.

Коносаме́нт (Bill of Lading) – товаророзпорядчий документ, який видається судновласником вантажовідправнику, що засвідчує прийняття вантажу до перевезення і містить зобов'язання доставити вантаж до пункту призначення і передати його одержувачу.

Контокорент (італ. Conto – рахунок і corrente – поточний) – єдиний рахунок клієнта в банку, на якому враховуються всі операції, що здійснюються банком з клієнтом. На контокоренті відображаються по дебету виплати

за дорученнями клієнта, у тому числі і за рахунок відкритого йому банком кредиту, і за кредитом – вносяться клієнтом суми, і надходять на його користь платежі від третіх осіб.

Контрактна (фактурна) вартість – це вартість товарів, що була фактично сплачена або підлягає сплаті, зазначена в контракті (рахунку-фактурі) і представлена у валюті контракту.

Контрольовані товари – товари, що підлягають обов'язковій сертифікації в Україні, назва (опис) та код класифікації згідно з УКТЗЕД яких збігаються з назвою продукції та кодом згідно з УКТЗЕД, зазначеними в переліку, затвердженому Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства. У разі коли збігається лише назва або код, товар вважається таким, що не підлягає обов'язковій сертифікації.

Консолідований вантаж – це вантаж, що перевозиться одним транспортним засобом і складається з двох і більше партій товарів для різних одержувачів або для одного одержувача від різних відправників.

Контрафактні товари – товари, що містять об'єкти права інтелектуальної власності, ввезення яких на митну територію України або вивезення з цієї території є порушенням прав інтелектуальної власності, що охороняються відповідно до закону.

Митна декларація – заява встановленої форми, в якій особою зазначено митну процедуру, що підлягає застосуванню до товарів, і передбачені законодавством відомості про товари, умови і способи їх переміщення через митний кордон

України та щодо нарахування митних платежів, необхідних для застосування цієї процедури.

Митна процедура– сукупність митних формальностей та порядок їх виконання, відповідно до мети переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон.

Митна територія України– територія України, зайнята сушею, територіальне море, внутрішні води і повітряний простір, а також території вільних митних зон, штучні острови, установки і споруди, створені у виключній (морській) економічній зоні України, на які поширюється виключна юрисдикція України.

Митне оформлення– виконання митних формальностей, необхідних для випуску товарів, транспортних засобів комерційного призначення.

Митний кордон України – межі митної території України є митним кордоном України. Митний кордон України збігається з державним кордоном України, крім меж штучних островів, установок і споруд, створених у виключній (морській) економічній зоні України, на які поширюється виключна юрисдикція України. Межі території зазначених островів, установок і споруд становлять митний кордон України.

Митний режим – це комплекс взаємопов'язаних правових норм, що відповідно до заявленої мети переміщення товарів через митний кордон України визначають митну процедуру щодо цих товарів, їх правовий статус, умови оподаткування і обумовлюють їх використання після митного оформлення.

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

Наказодавець (аплікант) – імпортер, який надає доручення на відкриття акредитива.

Накладна УМВС (СМГС)– транспортний документ єдиного зразка, що застосовується при залізничних перевезеннях між країнами-членами СМГС, а також у сполученні між країнами-учасниками СМСГ та іншими країнами.

Накладна ЦІМ (СІМ) – транспортний документ, яким оформляється договір залізничного перевезення вантажу між вантажовідправником, з одного боку, і перевізником (залізницею) – з іншого. Цей документ повинен відповідати зразку, передбаченому міжнародними конвенціями про перевезення вантажів залізницями, наприклад, Конвенцією МГК та Конвенцією СМГС.

Неповна (тимчасова) декларація– відрізняється від звичайної митної декларації тільки обсягом інформації, що заявляється митному органу. При цьому декларант заявляє товари і транспортні засоби під конкретний митний режим.

Несупроводжуваний багаж– товари, що відправляються їх власниками – громадянами з оформленням багажних або інших перевізних документів та переміщуються через митний кордон України окремо від цих громадян.

Операція з давальницькою сировиною – операція з переробки (обробки, збагачення чи використання)

давальницької сировини (незалежно від кількості замовників і виконавців, а також етапів (операцій)) з метою одержання готової продукції за відповідну плату. До операцій з давальницькою сировиною належать операції, в яких сировина замовника на конкретному етапі її переробки становить не менш як 20% загальної вартості готової продукції.

Паушальний платіж − одноразовий ліцензійний платіж, який становить фіксовану суму і не залежить від обсягів виробництва чи продажу продукції (товарів, робіт, послуг) з використанням об'єкта права інтелектуальної власності.

Підприємство– будь-яка юридична особа, а також громадянин-підприємець.

Рахунок-фактура(інвойс) – це вид комерційного рахунку, який виписується продавцем на ім'я покупця після того, як покупець замовить товар, є підставою для оплати або розрахунків. Цей рахунок не містить вимоги про сплату зазначеної в ньому суми, тому не є розрахунковим документом. Виписується при поставках товарів на консигнацію, на виставки, ярмарки та аукціони. Окрім свого основного призначення як документа, в якому зазначено відомості про товар і його ціну, рахунок-фактура може бути використаний як супровідний документ.

Роялті − ліцензійний платіж у сумах, які сплачуються періодично, залежно від обсягів виробництва або реалізації продукції з використанням об'єкта права інтелектуальної власності.

Стивідор – офіційна особа (представник фірми), що відає завантаженням і розвантаженням судна в іноземних портах.

«Тарифні» піки–ставки ввізного мита, що набагато перевищують середнє або граничне значення.

Товари– будь-які рухомі речі, у тому числі ті, на які законом поширено режим нерухомої речі (крім транспортних засобів комерційного призначення), валютні цінності, культурні цінності, а також електроенергія, що переміщується лініями електропередачі.

Умовне звільнення від оподаткування – звільнення від сплати нарахованого податкового зобов'язання у разі поміщення товарів у митні режими, що передбачають звільнення від оподаткування митними платежами за умови дотримання вимог митного режиму.

Трасант – векселедавець переказного векселя;

Трасат – юридична або фізична особа (боржник, платник), яка зобов'язана(ий) сплатити за переказним векселем (траттою).

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон : монографія / Ю. Г. Козак, Н. В. Притула, О. А. Єрмакова та ін. – Київ : Центр навч. літ., 2016. – 240 с.
2. Тюріна Н. М., Карвацка Н. С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. / Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацка. – Київ : Центр навч. літ., 2013. – 407 с.
3. Закон України від 16.04.1991 №959-XII «Про зовнішньоекономічну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12
4. Господарський кодекс України 436-IV, редакція від 10.11.2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15
5. Багрова І. В. Зовнішньоекономічна діяльність : підруч. / І. В. Багрова, Н. І. Рєдіна, В. Є. Власик, О. О. Гетьман – Київ : Центр навч. літ., 2004. – 580 с.
6. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства : навч. посіб. / Г. М. Дроздова. – Київ : Центр навч. літ., 2004. – 247 с.
7. Ковалевська А. В. Конкурентна стратегія зовнішньо-економічної діяльності промислових підприємств України в умовах перехідної економіки інверсивного типу : автореф. дис… на здобуття наук. ступеня канд. екон.наук спец : 08.02.03 «Організація, управління, планування і регулювання економіки» / А. В. Ковалевська. – Харків : ХНТУРЕ, 2002. – 19 с.
8. Чепурда Л. М. Економіка та організація діяльності об’єднань підприємств / Л. М. Чепурда. – Київ : Професіонал, 2005.

9. Белошапка В. А. Стратегическое управление : принципы и международная практика: монографія / В. А. Белошапка, Г. В. Загорий. – Київ : Абсолют-В. – 1998. – 352 с.
10. Момот Т. В. Вартісно-орієнтований організаційно-економічний механізм корпоративного управління холдинговими компаніями : стратегія отримання комбінаторних переваг : монографія / Т. В. Момот, М. В. Кадничанський, О. А. Лобанов, Н. В. Рудь. – Харків : Фактор. – 2010. – 221 с.
11. Ковальова Ю. Кластер як новий інструмент модернізації економіки / Ю. Ковальова // Схід. – 2007. – № 5 (83). – С. 9–13.
12. Бережна М. С. Сучасні організаційно-правові форми функціонування підприємств у сфері реального сектора економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_4_005.pdf
13. Закон України «Про регулювання товарообмінних операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/351-14
14. Чернобай Л. І., Вацик Н. О. Особливості виконання міжнародних лізингових операцій на підприємствах машинобудування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/7743/1/32.pdf
15. Закон України «Про валюту і валютні операції» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19
16. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку обліку осіб, які здійснюють операції з товарами» від 15.06.2015 № 552 – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0807

17. Хапатнюковський М., Головачова О. Протидія глобальним дисбалансам у сфері зовнішньої торгівлі України / М. Хапатнюковський, О. Головачова // Економіко-правова парадигма розвитку сучасного суспільства. – 2016. – № 1. – Режим доступу : https:// studlib.org.ua/index.php/eprs/article/view/13/
18. Маршавін Ю. М. Регулювання розвитку ринку праці України : теорія і практика системного підходу : монографія Ю. М. Маршавін. – Київ : Альтерпрес, 2011. – 396 с.
19. Бойчук І. М. Ринкова інфраструктура : сутність та характеристика / І. М. Бойчук // Сталий розвиток економіки, – 2013. №3. – С. 34–41.
20. Малашенко Ю. А., Єфременко А. Г., Заволока Ю. М. Формування економічного змісту та роль інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання // Економіка і суспільство. – 2018. – №15. – С. 403–409.
21. Мажаренко К.П. Перспективи розвитку зовнішньо-економічної діяльності України на міжнародних ринках / К. П. Мажаренко // Вісн. Хмельн. нац. ун-ту : Економічні науки, – 2014.– №1 – С. 223–227.
22. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 № 2121-III зі змінами і доповненнями // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon. rada.gov.ua/laws/show/2121-14
23. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України від 21.05.1997 № 280/97-ВР зі змінами і доповненнями // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon. rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр
24. Про торгово-промислові палати в Україні : Закон України від 02.12.97 № 671/97-ВР зі змінами і

доповненнями // Відомості Верховної Ради. – 1998. – № 13. – С. 52.
25. Офіційний сайт Торгово-промислової палати України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.ucci.org.ua/about
26. Положення про Раду експортерів та інвесторів при Міністерстві закордонних справ України, затверджене Наказом МЗС України від 18.09.2014 № 397. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rei.mfa.gov.ua/ua/about-council/council-provisions
27. Офіційний сайт Українського союзу промисловців і підприємців. – Режим доступу : http://uspp.ua/pro-uspp/
28. Офіційний сайт Міжнародної торгової палати. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://iccwbo.org
29. Офіційний сайт Світової організації торгівлі. – Режим доступу : www.wto.org
30. Угода про заснування Світової організації торгівлі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_342
31. Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_643
32. Митний кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17
33. Офіційний сайт Всесвітньої митної організації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wcoomd.org
34. Про міжнародні договори України : Закон України від 29 червня 2004 року № 1906-IV зі змінами і доповненнями // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1906-15

35. Про затвердження Положення про порядок укладення, виконання та денонсації міжнародних договорів України міжвідомчого характеру : Постанова Кабінету Міністрів України від 17.06.1994 № 422. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/422-94-п
36. Офіційний сайт ЮНКТАД. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://unctad.org
37. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://mfa.gov.ua
38. Аналіз соціально-економічних наслідків членства України в СОТ після трьох років членства : очікування та реалії. – Київ : ІЕД, 2011. – 58 с.
39. Членство України в СОТ: огляд зобов'язань та коментарі до них [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files/Books/16_Chlenstvo_v_SOT/16_book_2008_Guidebook_ TIBA_ua.pdf
40. Членство України в СОТ : огляд зобов'язань [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files//publications/Books/WTO_committments1.pdf
41. Карамбович І. М., Войтов С. Г. Митний тариф як елемент захисту національної економіки / І. М. Карамбович, С. Г. Войтов // Зб. наук. праць «Історія торгівлі, податків та мита».– 2010.– № 1(1). – С. 259–262.
42. Софіщенко І. Я., Руба М. О. Митна політика України в умовах розвитку відносин з Європейським Союзом// Вісн. ЖДТУ. 2016. № 1(75). С. 165–170.
43. Дем'янюк О. Митний тариф як регулятор зовнішньої торгівлі держави / О. Дем'янюк // Екон. аналіз. – 2012. – Т. 10(2). – С. 210–214.

44. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Т. М. Мельник, О. В. Дьяченко, О. В. Зубко ; за заг. ред. А. А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 600 с.
45. Гребельник О. П. Митна справа : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. П. Гребельник. – Київ : Центр навч. літ., 2010. – С. 131.
46. Закон України від 10.09.99 № 1033-XIV «Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур».[Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1033-14
47. Закон України від 07.05.96 № 180/96-ВР «Про вивізне (експортне) мито на живу худобу та шкіряну сировину».[Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/180/96-%D0%B2%D1%80
48. Закон України від 24.10.02 № 216-IV «Про вивізне (експортне) мито на відходи та брухт чорних металів».[Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/216-15
49. Закон України від 13.12.06 № 441-V «Про ставки вивізного (експортного) мита на брухт легованих чорних металів, брухт кольорових металів та напівфабрикати з їх використанням».[Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/441-16
50. Закон України від 03.06.08 № 309-VI «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» (експортне мито на гази).[Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/309-17
51. Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну : Закон України від 22.12.98 № 332-XIV [Елект-

ронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/332-14
52. Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту : Закон України від 22.12.98 № 330-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/330-14
53. Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту : Закон України від 22.12.98 № 331-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/331-14
54. Генеральна угода з тарифів і торгівлі 1994 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_003
55. Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції : Закон України від 17.07.97 № 468/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/468/97-вр
56. Митна енциклопедія : у 2 т. Т.1 /: Редкол.: … І. Г. Бережнюк (відп. ред.) та ін. – Хмельницький : ПП А. А. Мельник, 2013. – 472 с. – (Митна справа в Україні. Т. 22).
57. Дем'янюк О. Б. Митне адміністрування: навч.посіб. для студентів вищих навч. закладів III-IV рівнів акредитації / О. Б. Дем'янюк, С. Д. Герчаківський – Тернопіль, ТНЕУ, – 2016 – 328 с.
58. Про Митний тариф України : Закон України від 19 вересня 2013 року № 584-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/584-18
59. Порядок ведення Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 21.05.2012 №

428. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/428-2012-п
60. Наказ ДФС України від 09.06.15 № 401 «Про затвердження Пояснень до Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua/zakonodavstvo/mitne-zakonodavstvo/nakazi/63754.html
61. Международная конвенция о Гармонизированной системе описания и кодирования товаров. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_079/conv
62. Бартош С. Контроль класифікації товару за УКТ ЗЕД. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://logist.fm/publications/kontrol-klasifikaciyi-tovaru-za-ukt-zed
63. Офіційний сайт Інкотермс 2020 в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.incoterms.zed.ua
64. Інкотермс 2020. Правила ICC з використання термінів для внутрішньої та міжнародної торгівлі / [пер. з англійської ТОВ «Асоціація експортерів і імпортерів «ЗЕД»]. – Київ : Асоціація «ЗЕД», 2011. – 266 с.
65. Торгова Л. В. Основи зовнішньоекономічної діяльності :навч.-метод. посіб. / Л. В. Торгова, О. В. Хитра. – Львів : Новий світ-2000, 2011. – 512 с.
66. Мельник Т. Нетарифне регулювання у країнах ЄС / Т. Мельник, К. Пугачевська // Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-т,. – 2014. – № 2. – С. 15–28.
67. Yeats A.I. Trade Barriers facing Developing Countries Institute for Internationals Economic Studies / A.I. Yeats. – University of Stockholm, 1978. – P. 149-183.
68. Денисенко В. В. Правове забезпечення митної політики : міжнародно-правові стандарти та українське законодавство : навч. посіб. / В. В. Денисенко // – Запоріжжя : ЗНТУ, 2018. – 326 с.

69. Сидоренко В. В. Класифікація заходів нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі / В. В. Сидоренко // Європейські перспективи. – 2014. – № 3. – С. 93–100.
70. Угода про застосування санітарних і фітосанітарних заходів від 15.04.1994 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgibin/laws/main.cgin reg=981_006.
71. Угода про технічні бар'єри в торгівлі від 15.04.1994 .[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon. rada.gov.ua/cgi-in/laws/main.cgi?nreg=981_008.
72. Head K., Mayer T. (2014) Gravity Equations: Workhorse, Toolkit and Cookbook. In: Handbook of International Economics, Vol.4. Amsterdam: Elsevier, P. 131–196.
73. Технічні бар'єри та санітарні та фітосанітарні заходи в міжнародній торгівлі: види, тенденції розвитку, регулювання. Посібник державного службовця. / за ред. І. В. Бураковського, К. Кравчука, В. Мовчан. 2015. – 243 с.
74. Нетарифний протекціонізм у країнах ЄС та України – Режим доступу : http://www.business-inform.net/export_ pdf/business-inform-2014-1_0-pages-20_27.pdf
75. Дугієнко Н. О. Нетарифне регулювання як засіб захисту внутрішнього ринку країн ЄС та України / Н. О. Дугієнко, Д. О. Анікєєва // Інноваційна економіка. – 2014. – № 5. – С. 17–21.
76. Санітарні та фітосанітарні заходи: регулювання та вирішення спорів у рамках СОТ Інститут економічних досліджень і політичних консультацій. 2014. – Вип. №4. – 20 с.
77. Угода про процедури ліцензування імпорту від 15.04.1994 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgibin/laws/main.cgi?ng=981_014.

78. Постанова Кабінету Міністрів України від 24.10.2018 р. № 960 «Деякі питання проведення заходів офіційного контролю товарів, що ввозяться на митну територію України (у тому числі з метою транзиту)». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/960-2018-п/conv.
79. Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами від 10.11.1994 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.
80. Закон України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності» від 15.01.2015 № 124-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/124-19
81. Податковий кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
82. Про затвердження Порядку справляння плати за виконання митних формальностей митними органами поза місцем розташування митних органів або поза робочим часом, установленим для них : Наказ Міністерства фінансів України від 28.05.2012 № 610 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/ show/93-2003-%D0%BF.
83. Про єдиний збір, який справляється у пунктах пропуску через державний кордон України : Закон України від 04.11.99 № 1212-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1212-14.
84. Порядок справляння єдиного збору у пунктах пропуску через державний кордон : затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 24.10.2002 р. № 1569

[Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1569-2002-п.

85. Порядок відшкодування витрат за зберігання товарів та транспортних засобів на складах митних органів : затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 15.06.2012 № 731 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1140-12
86. Науково-практичний коментар до Митного кодексу України: у 3 т. – Київ : Академія фінансового управління, 2012.
87. Про виконання митних формальностей відповідно до заявленого митного режиму : Наказ Міністерства фінансів України від 31.05.2012 № 657 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1669-12.
88. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua.
89. Про транзит вантажів : Закон України від 20.10.1999 р. № 1172-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1172-14.
90. Про деякі питання відкриття та експлуатації вільної митної зони комерційного або сервісного типу : Наказ Міністерства фінансів України від 30.05.2012 № 633 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov. ua/laws/show/z1048-12.
91. Науменкова С. В. Валюта і валютна політика / С. В.Науменкова, В. І. Міщенко. – Київ : Знання, 2010. – 84 с.
92. Про Національний банк України : Закон України від 20.05.1999 № 679-XIV зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14.

93. Стратегія валютних інтервенцій Національного банку України на 2016–2020 роки [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://bank.gov.ua/document/download?docId=67274321].
94. Наказ МЕРТ від 29.10.2013 №1277 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13.
95. Стратегія монетарної політики Національного банку України» [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id= 76958856.
96. Єпіфанова М. А. Валютне регулювання в системі державного регулювання економіки / М. А. Єпіфанова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук.праць ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ». – Суми, 2010. – Т30. – С. 169–183.
97. Береславська О. В. Валютна політика України : теорія та практика : монографія / О. В. Береславська. – Ірпінь НУ ДПС України, 2010. – 330 с.
98. Ковтун О. І. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / О. І. Ковтун. – Львів : Новий світ-2000, 2007. – 432 с.
99. Проект нового валютного регулювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=77863567.
100. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс] – Режим доступу : https:// www.bank.gov.ua /doccatalog/document?id =10465306.
101. Про затвердження Інструкції про порядок валютного нагляду банків за дотриманням резидентами граничних строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту

товарів. [Електронний ресурс] – Режим доступу :https:// zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0007500-19.
102. Колєснікова Г. В. Акредитивні форми розрахунків як гарантія здійснення платежу // Екон. вісн. Донбасу. – 2012. – № 3 (29). – с. 133–148.
103. Про затвердження Положення про порядок здійснення банками операцій за акредитивами [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/ laws/show/z1213-03.
104. Аккредитивы, инкассо и банковские гарантии. Справочник. Swedbank [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.nvtc.ee/e-oppe/Malkus/finvah/ Hansa_A4_dokmaksed_rus_UUS.pdf
105. Носач Л. Л. Системність вибору оптимальної форми оплати міжнародних розрахунків / Л. Л. Носач, К. Ю. Величко // Бізнес Інформ. – 2016. – № 10. – С. 39–46.
106. Лучко М. Р. Облік зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / М. Р. Лучко, Н. Г. Мельник, С. В. Сисюк // Терноп. нац. екон. ун-т. – Тернопіль : ТНЕУ, 2015. – 355 с.
107. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс] – Режим доступу : https:// zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15.
108. Про затвердження Положення про порядок здійснення банками операцій з векселями в національній валюті на території України : Постанова Правління Національного банку України від 16.12.2002 № 508 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/ laws/show/z0174-03.
109. Про обіг векселів в Україні: Закон України від 05.04.2001 № 2374-III зі змінами і доповненнями

[Електронний ресурс] – Режим доступу: https:// zakon.rada.gov.ua/laws/show/2374-14.
110. Івасів Б. С. Міжнародні розрахунки та валютні операції : навч. посіб. / Б. С. Івасів, Л. М. Прийдун, В. Я. Рудан. – Тернопіль : Вектор, 2013. – 572 с.
111. Д'яконова І. І. Міжнародні фінанси : навч. посіб. / І. І. Д'яконова, М. І. Макаренко, Ф. О. Журавка та ін. Київ : Центр навч. літ., 2012. 548 с.
112. Бердар М. М. Фінанси підприємств: навч. посіб. – Київ : Центр навч. літ., 2010. – 352 с.
113. Михасик О. Види безготівкових розрахунків в іноземній валюті / О. Михасик // Наук. вісн. Нац.ун-ту ДПС України.– 2011. –№ 3 (54). – С. 117–123.
114. Типовой закон о международных кредитовых переводах [Електронний ресурс] – Режим доступу : https:// www.uncitral.org/pdf/russian/texts/payments/transfers/ml-credittrans-r.pdf
115. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15/stru#Stru.
116. Положення про порядок здійснення операцій з чеками в іноземній валюті на території України [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://zakon2.rada. gov.ua/laws/show/z0152-01.
117. Про затвердження Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті. [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://zakon. rada.gov.ua/laws/show/z0377-04#n449.
118. Руденко Л. В. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції : підруч. Вид. 2-ге, перероб. і допов. – Київ : Центр навч. літ., 2007. – 632 с.

119. Експортна стратегія України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.EXPORT_20pages_30_03_17_FIN.pdf
120. Про забезпечення масштабної експортної експансії українських виробників шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту Закон України від 20.12.2016 № 1792-VIII: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1792-19.
121. Офіс з просування експорту : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://epo.org.ua.
122. Ломійчук В. Вихід на нові ринки. 5 ключових моделей / В. Ломійчук: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.eurointegration.com.ua/experts/2015/09/3/7037773/view_print/.
123. Циганкова Т. М. Управління міжнародним маркетингом / Т. М. Циганкова : навч. посіб. – Київ : КНЕУ, 2001. – 132 с.
124. Визначення країн у фокусі українського експорту : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://docs.google.com/spreadsheets/d/1GRMbDYgkaBOYRwU4I6tg8zUB5Eiiw 8y8zks49 berrK0/edit?usp=sharing.
125. Закон України «Про ціни і ціноутворення» Відомості Верховної Ради (ВВР).– 2013.– № 19-20, ст.190) – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5007-17.
126. Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Економічна інтеграція України у світове господарство : кол. монографія; за ред. І. М. Посохова, П. Г. Перерви, О. Д. Матросова, В. Г. Дюжева, В. О. Матросової. – Харків : НТУ «ХПІ», 2016. – 450 с.
127. Гаркавенко С. С. Маркетинг : підруч. – Київ, Лібра, 2002. – 712с.

128. JagoeJ. Export. Salesand Marketing Manual Minneapolis, 1989 P. 3–4.
129. Карнаух Т. М. Трансфертне ціноутворення : сутність та перспективи запровадження в Україні / Т. М. Карнаух // Наук. записки НаУКМА. Юрид. науки. – 2015. – Т. 168. – С. 120–124.
130. Настанови ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових служб (OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprise and Tax Administrations), 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.svcmscentral.com/SVsitefiles/nlc/contenido/doc/073214_OECD%20TP%20Guidelines%20June%202010.pd
131. Карпенко І. В. Формування трансфертних цін на підприємствах торгівлі // Економіка і суспільство.– 2017. – Вип. 10.– С. 735–74.
132. Чичуліна К. В. Сучасні тенденції розвитку трансфертногоціноутворення в Україні / К. В. Чичуліна, В. В. Зінченко, Ю. Л. Шинкар // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – Вип. 20. – С. 642–645.
133. Офіційний сайт Державної служби фінансового моніторингу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.sdfm.gov.ua.
134. Король В. І. Законодавчі засади трансфертного ціноутворення у зовнішньоекономічній сфері / В. І. Король // Приватне право і підприємництво. – 2016. – Вип. 15. – С. 171–174.
135. Шевченко В. Трансфертное ценообразование и таможенная оценка: точки соприкосновения и как их использовать бизнесу / В. Шевченко, И. Шинкаренко // Юрист и закон. – 2017. – № 9.

136. Трішкіна Н. І. Сутність посередницької діяльності торговельного підприємства та її місце в соціально – економічному розвитку України / Н. І. Трішкіна // Причорноморські академічні студії. – 2016. – Вип.10 – С. 145–149.
137. Дунська А. Р. Торгові посередники в зовнішньо-економічній діяльності : проблеми визначення та класифікації [Електронний ресурс] / А. Р. Дунська // Екон. вісн. НТУУ «КПІ» – 2011. – №8. – Режим доступу : http://economy.kpi.ua/ru/node/353.
138. Примак Т. О. Маркетинг : навч. посіб. / Т. О.Примак. – Київ : МАУП, 2004. – 228 с.
139. Вінник О. М. Господарське право : курс лекцій / О. М.Вінник. – Київ : Атака, 2004. – 624 с.
140. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч.-метод. посіб. / Л. Л. Носач, В. О. Козуб, П. Л. Гринько, А. С. Дядін – Харків : Вид-во «Монограф», 2015. – 320 с.
141. Гапончук Н. В. Залучення послуг посередників до зовнішньоторговельних операцій як один із способів підвищення їх ефективності / Н. В. Гапончук, К. В. Жуйкова // Проблеми сталого розвитку нац. економік : зб. наук. праць з актуальних проблем екон. наук / НО «Перспектива». – Дніпропетровськ : ВД «Гельветика», 2013. – С.73–75.
142. Квач Я. П. Види посередників у зовнішньоекономічній діяльності: теоретичні аспекти / Я. П. Квач, О. Г. Борісов, К. М. Лопатко // Зовнішня торгівля : економіка, фінанси і право. – 2014. – № 1 (72). – С. 33–39.
143. Шляга О. В. Ефективність господарської діяльності : сутність та підходи / О. В. Шляга // Екон. вісн. Запорізької держ. інженерної академії. – 2016. – Вип. 1. – С. 43–48.

144. Ілясова Ю.В. Експортний маркетинг виноробної продукції : автореф. дис.. канд. екон. наук: 08.00.04/ Ю.В. Ілясова / Київ. нац. екон. ун-т. – Сімферополь. 2009. – 18 с.
145. Філатова Г. О. Організаційно-економічний механізм визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємствв : дис… канд. экон. наук : 08.06.01 / Г. О. Філатова. – Київ, 2004. – 202 с.
146. Багрова І. В., Рєдіна Н. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. – Київ : ЦНЛ, 2004 – 580 с.
147. Андришин В. П. Фактори ефективності експортної діяльності підприємства / В. П. Андришин // Наук. вісн. Херсон. держ. ун-ту. Серія «Економічні науки», випуск 5. – 2014. – С. 11–14.
148. Рущак М. Ю. Визначення напрямів підвищення ефективності експортної діяльності підприємства на основі результатів її оцінки / М. Ю. Рущак, В. П. Андришин // Екон. простір. – 2015. – № 93. – С. 47–58.
149. Ліпич Л. Г. Фактори впливу на розвиток зовнішньо-економічної діяльності машинобудівних підприємств / Л. Г. Ліпич, А. О. Фатенок-Ткачук // Економіка та держава. – 2008. – № 5. – С. 29–32.
150. Скриньковський Р.М. Діагностика факторів впливу на експортну діяльність підприємства / Р.М. Скриньковський // Проблеми економіки. – № 3. – 2017. – С. 220–226.
151. Мельник О. Г. Діагностика факторів впливу на експортну діяльність підприємства / О. Г. Мельник, М. Я. Нагірна // Інноваційна економіка. – 2013. – №5. – С. 63–66.
152. Мельник О. Г. Імпортна діяльність підприємств як об’єкт етіологічної діагностики / О. Г. Мельник,

М. Я. Нагірна // Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні : етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 778. – С. 173–179.

153. Козак Ю. Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : сучасні особливості функціонування та аналізу розвитку : монографія / Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, Т. В. Батанова. – Одеса : ОНЕУ, 2012. – 182 с.
154. Бабій І. В. Вплив факторів на забезпечення зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств // Економіка і суспільство: електронне наукове фахове видання. –2016. –Вип.– 3. С. 114–118.
155. Михайлов В. С. Методологічне забезпечення статистики зовнішньої торгівлі. / В. С. Михайлов, О. В. Дьяченко – Київ : ДАСОА, 2007. – 106 с.
156. Мельник О. Г. Індикатори оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства / О. Г. Мельник, Ю. Л. Логвиненко // Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2007. – № 599. – С. 124–130.
157. Соркин С. Л. Эффективность внешнеэкономической деятельности : понятие, измерение и оценка : моногр. / С. Л. Соркин. – Гродно : ГрГУ, 2011. – 130 с.
158. Федоронько Н. І. Аналіз ефективності експортних та імпортних операцій // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 10. – С. 120–123.
159. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : навч. посіб. / [Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова та ін.] ; за ред. Ю. Г. Козака, Н. С. Логвінової, М. А. Зайця. – 4-те вид., перероб. та допов. – Київ : Освіта України, 2012. – 272 с.
160. Кодекс торговельного мореплавства України (1994 року зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. –

Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/176/95-%D0%B2%D1%80.
161. Повітряний Кодекс України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3393-17)
162. Закон України Про залізничний транспорт – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/273/96-вр.
163. Закон України «Про транспорт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/232/94-%D0%B2%D1%80.
164. Закон України «Про транспортно-експедиторську діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1955-15.
165. Конвенція для уніфікації деяких правил міжнародних повітряних перевезень 1999 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_594.
166. Конвенція про договір міжнародного автомобільного перевезення пасажирів та багажу 1973 р. (CVR) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_84.
167. Конвенція про договори міжнародного дорожнього перевезення вантажів 1956 р. (CMR) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_234.
168. Конвенція про дорожній рух 1968 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_041.
169. Конвенція про міжнародні автомобільні перевезення пасажирів та багажу 1997 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/997_034.

170. Конвенція про міжнародні залізничні перевезення 1980 р. (КОТІФ). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.nau.ua/doc/?code=994_291.
171. Конвенція про міжнародні змішані перевезення вантажів 1994 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_189.
172. Конвенція про міжнародну цивільну авіацію 1944 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada. gov.ua/laws/show/995_038.
173. Угода про міжнародні залізничні перевезення (COTIF) Україна приєдналася у 2003 році – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/ laws/show/994_291.
174. Угода про міжнародне вантажне сполучення (УМВС) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon. rada.gov.ua/laws/show/998_011.
175. Саллі В. І. Основи зовнішньоекономічної діяльності : навч.посіб. – Київ : Професіонал, 2005. – 152 с.
176. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства / М. І.Дідківський : навч.посіб. – Київ : Знання, 2006. – 463 с.
177. Міністерство інфраструктури України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://mtu.gov.ua/timeline.
178. Транспортно-експедиторські послуги в Україні // Вісн. : Офіційно про податки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/ 6738.
179. Свідерська А. Поняття та класифікація ризиків у зовнішньоекономічній діяльності підприємства / А. Свідерська // Галицький екон. вісн. – Тернопіль : ТНТУ, 2014. – Том 46. – №3. – с. 113–121.
180. Вітлінський В. Ризикологія в зовнішньоекономічній діяльності : навч. посіб. / І. Вітлінський, Л. Маханець – Київ : КНЕУ, 2008. – 432с.

181. Global Risks reports 2018: 13th Edition, World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.marsh.com/content/dam/marsh/Documents/PDF/ru/en/the-global-risks-report-2018.pdf
182. Ризики на 2016–2018 роки [Електронний ресурс] // Україна : перспективи розвитку: консенсус-прогноз. – 2016. – Вип. 42. – С. 19–20. – Режим доступа : http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Konsensus-prognoz
183. IMF Primary Commodity Prices Indices / IMF [Electronic resource]. – Access mode : http://www.imf.org/external/np/res/commod/index.aspx
184. Закон України «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show.
185. П'янкова О. В. Ризики виробників яєць та яєчних продуктів / О. В. П'янкова // Теоретико-методичні основи аналізу та оцінки господарського ризику підприємств харчової промисловості : кол.монографія. – Київ : Кондор, 2015. – с. 422–446.
186. П'янкова О. В. Ризики зовнішньоекономічної діяльності та управління ними / О. В. П'янкова // Управління ризиками на підприємствах харчової промисловості / Керівник авт.кол. І. В. Федулова. – Київ, 2016. –с. 140–157.
187. Скопенко Н. С. Теоретико-методологічні засади ризик-менеджменту як інструменту управління господарським ризиком / Н. С. Скопенко, О. В. П'янкова // Економіка і організація управління. – 2014. – №1. – (17) – 2 (18). –С. 235–243.

188. Деякі питання переробки товарів за межами митної території України та внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 21 травня 2012 р. № 461
189. Практичний довідник експортера молочної продукції, 2016. – 113 с.
190. ProAgro Group Analytics [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.proagro.com.ua.
191. Про затвердження переліку товарів, що мають біржове котирування, та світових товарних бірж для встановлення відповідності умов контрольованих операцій принципу «витягнутої руки» : Постанова Кабінету Міністрів України від 8.09.2016 № 616 [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/616-2016-п/conv.
192. Чукурна О.П. Трансформація концепції ціноутворення в умовах глобалізації економіки // Екон. вісн. НТУУ «КПІ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ev.fmm.kpi.ua/article/download/45719/41940.

ДОДАТКИ

Додаток А

Форма № 1-ЗЕД

ЗАЯВА
про взяття на облік
особи, яка здійснює операції з товарами

☐ Юридична особа
☐ Фізична особа – підприємець
☐ Відокремлені підрозділи іноземних компаній, організацій
☐ Інвестор (оператор) за угодою про розподіл продукції
☐ Інша особа (вказати) _____

☐ Взяття на облік
☐ Внесення змін

(необхідне позначити знаком "√" або "+")

1 **Найменування (прізвище, ім'я, по батькові) особи, яка здійснює операції з товарами**

2 **Податковий номер/ серія та номер паспорта*** (необхідне підкреслити)

☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐

3 **Відомості про керівника** (фізичні особи – підприємці не заповнюють)

(прізвище, ім'я, по батькові та реєстраційний номер облікової картки платника податків / серія та номер паспорта*) ☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐

Телефони: ☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐ ☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐ ☐
факс

4 **Відомості про уповноважених осіб****:

№ з/п	Прізвище, ім'я, по батькові уповноваженої особи	Реєстраційний номер облікової картки / серія та номер паспорта* уповноваженої особи	Телефон	Відмітка «надане право»/ «відкликане право» представляти інтереси особи, яка здійснює операції з товарами
1				
2				
…				

5 **До заяви додаються:**
1. _____
2. _____

Інформація, наведена в реєстраційній заяві та додатках до неї, є достовірною.

_____ _____
«___ »_____ 20___ року.
(П. І. Б.) (підпис) (дата)

М. П. (за наявності)

* Серія та номер паспорта зазначаються лише для фізичних осіб – платників податків, які мають відмітку в паспорті про право здійснювати будь-які платежі за серією та номером паспорта.

** Кількість рядків у цьому розділі відповідає кількості уповноважених осіб, про яких надаються відомості.

Додаток Б

Ліцензування окремих видів зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Ліцензії	***Особливості***	***Необхідні документи***
Ліцензія на експорт/імпорт алкоголю та тютюнових виробів	Продаж алкоголю та тютюнових виробів українськими суб'єктами господарювання іноземним суб'єктам господарювання/ купівля алкоголю та тютюнових виробів українськими суб'єктами господарювання у іноземних суб'єктів господарювання	1. Копія виписки з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців. 2. Копія платіжного доручення банку (з оригінальною відміткою банку про оплату) про перерахування річної плати за ліцензію до місцевого бюджету. 3. Копія паспорта (для фізичної особи-підприємця). 4. Інформація про код товару відповідно до УКТ ЗЕД. 5. Банківські реквізити

Продовження дод. Б

Ліцензії	***Особливості***	***Необхідні документи***
Індивідуальна ліцензія на здійснення резидентами майнових інвестицій за межами України	Інвестування українськими суб'єктами господарюванн я майна і майнових прав з метою їх внесення до статутних фондів підприємств, створених за кордоном, або закріплення майна за закордонними філіями або представ-ництвами	1. Лист-звернення з обґрунтуванням необхідності здійснення майнових інвестицій за межами України. 2. Копії установчих документів (статуту, установчого договору, положення), засвідчені в установленому законодавством порядку. 3. Згода відповідних органів державної виконавчої влади чи іншого уповноваженого органу, якщо за межі України інвестується майно, що перебуває у державній власності. 4. Довідка банківської установи, в якій відкрито рахунок резидента. 5. Документ, що підтверджує вартість майнових цінностей в іноземній конвертованій валюті на основі цін міжнародних ринків. 6. Розрахунок термінів, необхідних для реалізації майнових інвестицій за межами України. 7. Документ, що підтверджує внесення плати за видачу індивідуальної ліцензії

Продовження дод. Б

Ліцензії	***Особливості***	***Необхідні документи***
Разова (індивідуальна ліцензія) на здійснення зовнішньоекономічної операції	Індивідуальна ліцензія є підставою для здійснення окремої операції конкретним суб'єктом ЗЕД, до якого застосована спеціальна санкція – індивідуальний режим ліцензування	1. Лист-звернення щодо оформлення ліцензії в довільній формі, підписаний керівником суб'єкта ЗЕД на офіційному бланку. 2. Заявка на ліцензію. 3. Копії контракту, специфікацій, додатків й інших документів, які є невід'ємними частинами контракту, завірені керівником підприємства. 4. Копія свідоцтва про державну реєстрацію, завірена керівником підприємства. 5. Сертифікат про походження товару або експертний висновок з визначенням країни походження та коду товару відповідно до УКТ ЗЕД. 6. Копія платіжного доручення (подається при отриманні оформленої ліцензії) про сплату до держбюджету державного збору за видачу ліцензії в розмірі, установленому Кабінетом Міністрів України. 7. Суб'єкт має право надати також документи та інформацію, які засвідчують ужиття ним практичних заходів щодо припинення правопорушення. Такі документи та інформація враховується при видачі ліцензії.

Ліцензії	***Особливості***	***Необхідні документи***
		8. Суб'єкт ЗЕД має право надавати висновок експертної організації про відповідність контрактної ціни рівню цін кон'юнктури ринку на товари (роботи, послуги), що поставляються (виконуються, надаються) за конкретною зовнішньоекономічною операцією
Спеціальналіцензія	Ліцензія дає право на імпорт в Україну протягом установленого строку певних товарів, які є об'єктом спеціального розслідування	1. Лист-звернення щодо оформлення спеціальної ліцензії, у якому заявник зобов'язується сплатити державний збір за її оформлення. 2. Заявка на спеціальну ліцензію, оформлена належним чином. 3. Копія контракту з додержанням вимог рішення Комісії, а також усі додатки і специфікації до нього, засвідчені в установленому порядку керівником суб'єкта підприємницької діяльності. 4. Копія свідоцтва про державну реєстрацію, засвідчена керівником підприємства. 5. Копія довідки про присвоєння ідентифікаційного номера платника податку. 6. Оригінал сертифіката про проходження товару, виданого уповноваженими органами країни експорту, та його копія. 7. Акт експертизи товару, виданий ТПП України або регіональною ТПП, з визначенням коду товару згідно з УКТ ЗЕД

Продовження дод. Б

Ліцензії	***Особливості***	***Необхідні документи***
Ліцензія на посередництво у працевлаштуванні за кордоном	Надання послуг українським суб'єктом господарювання з пошуку роботи за кордоном для працівників з України	До заяви про отримання ліцензії додаються: 1) відомості за підписом здобувача ліцензії – суб'єкта господарювання про місце провадження господарської діяльності з посередництва у працевлаштуванні за кордоном; 2) копія документа, що підтверджує факт реєстрації іноземного суб'єкта господарювання у державі місцезнаходження; 3) копія дозволу (ліцензії) на працевлаштування іноземних громадян, виданого уповноваженим органом держави працевлаштування роботодавцеві, якщо такий документ передбачено законодавством такої держави; 4) копія або витяг з документа іноземного суб'єкта господарювання, що визначає вид його господарської діяльності, якщо законодавством держави працевлаштування не передбачено видачі дозволів (ліцензій) на працевлаштування іноземних громадян; 5) копія дозволу (ліцензії) на провадження посередницької діяльності з працевлаштування іноземних громадян, виданого уповноваженим органом держави працевлаштування іноземному суб'єктові господарювання – посередникові, якщо такий документ передбачено законодавством такої держави;

Ліцензії	***Особливості***	***Необхідні документи***
		6) інформація, завірена іноземним роботодавцем, про перелік суден, якими він володіє, користується на інших законних підставах та/або екіпажами яких керує (екіпажі для яких постачає). Така інформація подається в разі посередництва у працевлаштуванні на судна; 7) копія колективного договору (угоди) між відповідним іноземним роботодавцем чи об'єднанням роботодавців і профспілковою організацією чи їх професійним об'єднанням, якщо колективний договір (угода) є або завірена іноземним роботодавцем копія довідки, що такий договір (така угода) не укладався (не укладалася); 8) копія зовнішньоекономічного договору (контракту) про надання послуг з посередництва у працевлаштуванні за кордоном, укладеного з іноземним суб'єктом господарювання, невід'ємним додатком до якого є завірений іноземним роботодавцем проєкт трудового договору (контракту), що укладається українською мовою чи мовою, що використовується у державі перебування, який повинен містити зобов'язання, взяті на себе іноземним роботодавцем, та інформацію про умови праці;

Ліцензії	***Особливості***	***Необхідні документи***
		9) завірена іноземним суб'єктом господарювання копія або завірений ним витяг з документа, що підтверджує правовідносини між іноземним роботодавцем та іноземним суб'єктом господарювання – посередником, у разі укладення з таким суб'єктом зовнішньоекономічного договору (контракту) про надання послуг з посередництва у працевлаштуванні за кордоном; 10) копія паспорта керівника здобувача ліцензії (або довіреної особи) з відміткою територіального органу ДФС щодо повідомлення про відмову через свої релігійні переконання від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків (подається тільки фізичними особами – підприємцями, які через свої релігійні переконання офіційно відмовилися від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків, повідомили про це відповідному територіальному органу ДФС і мають про це відмітку в паспорті); 11) інформація про відсутність контролю (у значенні, наведеному в статті 1 Закону України «Про захист економічної конкуренції») за діяльністю здобувача ліцензіїосіб – резидентів інших держав, що здійснюють збройну агресію проти України (у значенні,

Ліцензії	***Особливості***	***Необхідні документи***
		наведеному в статті 1 Закону України «Про оборону України») та/або дії яких створюють умови для виникнення воєнного конфлікту і застосування воєнної сили проти України. Така інформація подається в довільній формі за підписом здобувача ліцензії; 12) опис документів (у двох примірниках), що додаються до заяви про отримання ліцензії на провадження господарської діяльності з посередництва у працевлаштуванні за кордоном
Індивідуальна ліцензія НБУ на здійснення інвестицій за кордон у сумі від 50 000 доларів США	Письмовий дозвіл НБУ на право здійснення конкретного інвестування конкретним резидентом	***1. Для фізичних осіб:*** Оригінали або нотаріально засвідчені копії договорів (угод) та/або інших документів (рішення засновника, протокол загальних зборів акціонерів, договір купівлі-продажу нерухомого майна тощо), що є підставою для здійснення інвестиції за кордон. Оригінали або нотаріально засвідчені копії документів про реєстрацію нерезидента за кордоном (витяг з торговельного, банківського, судового реєстру тощо), до статутного капіталу якого інвестуються кошти (в разі прямої інвестиції)
		Оригінали або нотаріально засвідчені копії документів про реєстрацію частки статутного капіталу (об’єкта інвестиції), яку планує набути резидент (виписка з рахунку в цінних паперах,

Ліцензії	***Особливості***	***Необхідні документи***
		сертифікат корпоративних прав, установчі документи нерезидента, що містять інформацію про зареєстрований статутний капітал тощо (в разі прямої інвестиції). Копії сторінок паспорта (або документа, що його замінює), які містять прізвище, ім'я, по батькові (за наявності), дату народження, серію і номер, дату видачі та найменування органу, що видав документ, місце проживання, засвідчені підписом заявника. Оригінали або нотаріально засвідчені копії документів, що підтверджують наявність у нерезидента-продавця права власності на об'єкт інвестиції (виписки з рахунку в цінних паперах, витягу з реєстру об'єктів нерухомості тощо). НЕ ВИМАГАЮТЬСЯ у разі здійснення прямої інвестиції. Оригінал або копію звіту про оцінку (акт оцінки) ринкової вартості об'єкта інвестиції, складеного уповноваженою особою (суб'єктом оціночної діяльності). Зазначена у заяві про видачу ліцензії сума інвестиції не може перевищувати ринкову вартість об'єкта інвестиції. Строк між датами оцінки ринкової вартості об'єкта інвестиції та укладення резидентом договору про здійснення інвестиції за кордон (придбання об'єкта інвестиції) має становити не більше 30 календарних днів. Не вимагається у разі придбання цінних паперів

Ліцензії	***Особливості***	***Необхідні документи***
		та корпоративних прав у межах їх номінальної вартості. Копії документів, які зазначені, засвідчуються суб'єктом оціночної діяльності або нотаріальною. **! Важливо:** У разі здійснення інвестиції на суму більше 10000 євро додатково подається копія податкової декларації про майновий стан і доходи за останній звітний (податковий) рік (з відміткою контролюючого органу про одержання) та якщо сума доходів, відображена в цій декларації, менша ніж сума інвестиції – копії податкових декларацій (з відповідною відміткою) за попередні звітні (податкові) роки або довідку (відомості) контролюючого органу про доходи заявника за відповідний період, що підтверджують наявність у заявника доходів у сумі, достатній для здійснення інвестиції
		2. Для юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців: Оригінали або нотаріально засвідчені копії договорів (угод) та/або інших документів (рішення засновника, протокол загальних зборів акціонерів, договір купівлі-продажу нерухомого майна тощо), що є підставою для здійснення резидентом інвестиції за кордон. Оригінали або нотаріально засвідчені копії документів про реєстрацію нерезидента за кордоном (витяг з торговельного,

Ліцензії	***Особливості***	***Необхідні документи***
		банківського, судового реєстру тощо), до статутного капіталу якого інвестуються кошти (в разі прямої інвестиції). Оригінали або нотаріально засвідчені копії документів про реєстрацію частки статутного капіталу (об'єкта інвестиції), яку планує набути резидент (виписка з рахунку в цінних паперах, сертифікат корпоративних прав, установчі документи нерезидента, що містять інформацію про зареєстрований статутний капітал тощо (у разі здійснення прямої інвестиції). Виписка з ЄДРПОУ з інформацією про контролюючий орган, у якому заявник перебуває на обліку. Оригінали або нотаріально засвідчені копії документів, що підтверджують наявність у нерезидента-продавця права власності на об'єкт інвестиції (виписки з рахунку в цінних паперах, витягу з реєстру об'єктів нерухомості тощо). НЕ ВИМАГАЮТЬСЯ у разі здійснення прямої інвестиції. Оригінал або копію звіту про оцінку (акт оцінки) ринкової вартості об'єкта інвестиції, складеного уповноваженою особою (суб'єктом оціночної діяльності). Зазначена у заяві про видачу ліцензії сума інвестиції не може перевищувати ринкову вартість об'єкта інвестиції. Строк між датами оцінки ринкової вартості об'єкта інвестиції та

Ліцензії	***Особливості***	***Необхідні документи***
		укладення резидентом договору про здійснення інвестиції за кордон (придбання об'єкта інвестиції) має становити не більше 30 календарних днів. Не вимагається у разі придбання цінних паперів та корпоративних прав у межах їх номінальної вартості. Копії документів, які зазначені, засвідчуються суб'єктом оціночної діяльності або нотаріальною
		Довідка заявника в довільній формі, що містить інформацію та розрахунки, які підтверджують відповідність інвестиції вимогам, установленим законодавством України щодо структури активів, які дозволяється приймати для представлення страхових резервів (у разі здійснення інвестиції страховиком із страхування життя) або щодо структури активів інституту спільного інвестування/ недержавного пенсійного фонду (у разі здійснення інвестиції за рахунок активів інституту спільного інвестування/недержавного пенсійного фонду). Довідка засвідчується підписом керівника (заступника) заявника та відбитком його печатки
Електронна ліцензія НБУ на здійснення інвестицій за кордон у сумі до 50 000	Дозвіл НБУ в електронному вигляді на здійснення	***Для фізичних осіб:*** Оригінали або нотаріально засвідчені копії договорів (угод) та/або інших документів (рішення засновника, протокол загальних зборів акціонерів, договір купівлі-продажу нерухомого майна тощо), що є

Ліцензії	***Особливості***	***Необхідні документи***
доларів США	інвестування лише фізичною особою – резидентом у сумі до 50 000 доларів США	підставою для здійснення інвестиції за кордон. Оригінали або нотаріально засвідчені копії документів про реєстрацію нерезидента за кордоном (витяг з торговельного, банківського, судового реєстру тощо), до статутного капіталу якого інвестуються кошти (в разі прямої інвестиції). Оригінали або нотаріально засвідчені копії документів про реєстрацію частки статутного капіталу (об'єкта інвестиції), яку планує набути резидент (виписка з рахунку в цінних паперах, сертифікат корпоративних прав, установчі документи нерезидента, що містять інформацію про зареєстрований статутний капітал тощо(в разі прямої інвестиції). Копії сторінок паспорта (або документа, що його замінює), які містять прізвище, ім'я, по батькові (за наявності), дату народження, серію і номер, дату видачі та найменування органу, що видав документ, місце проживання, засвідчені підписом заявника. Оригінали або нотаріально засвідчені копії документів, що підтверджують наявність у нерезидента-продавця права власності на об'єкт інвестиції (виписки з рахунку в цінних паперах, витяг з реєстру об'єктів нерухомості тощо). НЕ ВИМАГАЮТЬСЯ у разі здійснення прямої інвестиції

Ліцензії	***Особливості***	***Необхідні документи***
		Оригінал або копія звіту про оцінку (акт оцінки) ринкової вартості об’єкта інвестиції, складеного уповноваженою особою (суб’єктом оціночної діяльності). Зазначена у заяві про видачу ліцензії сума інвестиції не може перевищувати ринкову вартість об’єкта інвестиції. Строк між датами оцінки ринкової вартості об’єкта інвестиції та укладення резидентом договору про здійснення інвестиції за кордон (придбання об’єкта інвестиції) має становити не більше 30 календарних днів. Не вимагаються у разі придбання цінних паперів та корпоративних прав у межах їх номінальної вартості. Копії документів, які зазначені, засвідчуються суб’єктом оціночної діяльності або нотаріально. **! Важливо:** У разі здійснення інвестиції на суму більше 10000 євро додатково подається копія податкової декларації про майновий стан і доходи за останній звітний (податковий) рік (з відміткою контролюючого органу про одержання) та якщо сума доходів, відображена в цій декларації, менша ніж сума інвестиції – копії податкових декларацій (з відповідною відміткою) за попередні звітні (податкові) роки або довідку (відомості) контролюючого органу про доходи заявника за відповідний період, що підтверджують наявність у заявника доходів у сумі, достатній для здійснення інвестиції.

Ліцензії	***Особливості***	***Необхідні документи***
		2. Для юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців: Оригінали або нотаріально засвідчені копії договорів (угод) та/або інших документів (рішення засновника, протокол загальних зборів акціонерів, договір купівлі-продажу нерухомого майна тощо), що є підставою для здійснення резидентом інвестиції за кордон. Оригінали або нотаріально засвідчені копії документів про реєстрацію нерезидента за кордоном (витяг з торговельного, банківського, судового реєстру тощо), до статутного капіталу якого інвестуються кошти (в разі прямої інвестиції). Оригінали або нотаріально засвідчені копії документів про реєстрацію частки статутного капіталу (об'єкта інвестиції), яку планує набути резидент (виписка з рахунку в цінних паперах, сертифікат корпоративних прав, установчі документи нерезидента, що містять інформацію про зареєстрований статутний капітал тощо. (разі здійснення прямої інвестиції)
		Виписка з ЄДРПОУ з інформацією про контролюючий орган, у якому заявник перебуває на обліку. Оригінали або нотаріально засвідчені копії документів, що підтверджують наявність у нерезидента-продавця права власності на об'єкт інвестиції (виписки з рахунку в цінних паперах, витягу з

Ліцензії	***Особливості***	***Необхідні документи***
		реєстру об’єктів нерухомості тощо). НЕ ВИМАГАЮТЬСЯ у разі здійснення прямої інвестиції. Оригінал або копія звіту про оцінку (акт оцінки) ринкової вартості об’єкта інвестиції, складеного уповноваженою особою (суб’єктом оціночної діяльності). Зазначена у заяві про видачу ліцензії сума інвестиції не може перевищувати ринкову вартість об’єкта інвестиції. Строк між датами оцінки ринкової вартості об’єкта інвестиції та укладення резидентом договору про здійснення інвестиції за кордон (придбання об’єкта інвестиції) має становити не більше 30 календарних днів. Не вимагаються у разі придбання цінних паперів та корпоративних прав у межах їх номінальної вартості. Копії документів, які зазначені, засвідчуються суб’єктом оціночної діяльності або нотаріально. Довідка заявника в довільній формі, що містить інформацію та розрахунки, які підтверджують відповідність інвестиції вимогам, установленим законодавством України щодо структури активів, які дозволяється приймати для представлення страхових резервів (у разі здійснення інвестиції страховиком із страхування життя) або щодо структури активів інституту спільного інвестування/недержавного пенсійного фонду(у разі здійснення інвестиції за рахунок активів

Ліцензії	***Особливості***	***Необхідні документи***
		інституту спільного інвестування/недержавного пенсійного фонду). Довідка засвідчується підписом керівника (заступником) заявника та відбитком його печатки
Ліцензія на експорт товарів	Продаж товарів українськими суб'єктами господарювання іноземним суб'єктам господарювання	1. Заявка на видачу ліцензії за формою, затвердженою наказом Міністерства економіки України від 09.09.2009 № 991 (z0937-09) (для одержання ліцензії стосовно озоноруйнівних речовин або товарів, що їх містять, заявка на одержання такої ліцензії подається заявником – суб'єктом ЗЕД у двох примірниках. 2. Лист-звернення щодо оформлення ліцензії з гарантією сплати державного збору за її видачу. 3. Копія свідоцтва про державну реєстрацію, засвідчена в установленому законодавством порядку. 4. Копія зовнішньоекономічного договору (контракту), усі додатки та специфікації до нього, засвідчені в установленому законодавством порядку. 5. Експертний висновок (оригінал) з визначенням країни походження та коду товару відповідно до УКТЗЕД, який видається ТПП України або регіональною ТПП. 6. Інші документи, вимоги щодо подання яких встановлені законодавством України

Продовження дод. Б

Ліцензії	***Особливості***	***Необхідні документи***
Ліцензія на імпорт товарів	Купівля товарів українськими суб'єктами господарювання у іноземних суб'єктів господарювання	1. Копія виписки з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб підприємців, засвідчена в установленому законодавством порядку. 2. Копія зовнішньоекономічного договору (контракту), усі додатки та специфікації до нього, завірені в установленому законодавством порядку. 3. Інформація про хімічний склад речовини, а також технологія використання (для озоноруйнівних речовин). 4. Інформація про код товару згідно з УКТ ЗЕД. 5. Інформація про митницю, через яку планується поставити товар. 6. Міністерство розвитку економіки торгівлі та сільського господарства України має право вимагати документи, що підтверджують відомості, зазначені в заявці і зовнішньо-економічному договорі
Висновок про продовження терміну розрахунків за зовнішньо-економічними операціями	Продовження 180-ти денного терміну розрахунків за зовнішньоекономічними	1. Складений у довільній формі лист-звернення, що містить дані про стан виконання зовнішньоекономічного договору (контракту) на момент звернення, із зазначенням суми заборгованості та обґрунтуванням необхідності продовження встановленого строку на певний період.

Ліцензії	***Особливості***	***Необхідні документи***
	експортно-імпортними операціями	2. Копія зовнішньоекономічного договору (контракту), в якому зазначаються адреса та банківські реквізити іноземних контрагентів. Якщо договір укладено іноземною мовою, заявник додає його переклад на українську. 3. Копії документів, що підтверджують здійснення зовнішньо-економічної операції, зокрема платіжних банківських документів, довідок банків, митних декларацій, коносамента, актів приймання-передачі товару (виконання робіт, надання послуг)
Дозвіл на реекспорт товарів іноземного/ українського походження	Дозвіл на вивезення товарів іноземного походження, які були раніше ввезені на територію України в рамках угод про вільну торгівлю	***Для одержання письмового дозволу на реекспорт товарів іноземного походження суб'єктом ЗЕД України подаються такі документи:*** 1) лист-звернення в довільній формі за підписом керівника суб'єкта ЗЕД України або уповноваженої ним особи з обґрунтуванням причин необхідності здійснення реекспорту, термінів поставки, терміну дії письмового дозволу, кодів товарів згідно з УКТ ЗЕД; 2) заявка на реекспорт товарів іноземного походження, яка складається за формою дозволу на реекспорт товарів іноземного походження; 3) завірена копія свідоцтва про державну реєстрацію;

Продовження дод. Б

Ліцензії	***Особливості***	***Необхідні документи***
		4) копія довідки органу державної податкової служби про взяття на облік платника податків; 5) дозвіл уповноваженого органу країни походження товару на реекспорт цього товару (у разі встановлення відповідно до чинних міжнародних договорів України з цією країною обмежень на реекспорт такого товару); 6) завірена в установленому порядку копія зовнішньоекономічного договору (контракту) на імпорт в Україну товарів іноземного походження з усіма чинними на дату подання додатками, специфікаціями, додатковими угодами та іншими документами, які є невід'ємною частиною договору (контракту); 7) завірена в установленому порядку копія зовнішньоекономічного договору (контракту) на реекспорт товарів іноземного походження з усіма чинними на дату подання додатками, специфікаціями, додатковими угодами та іншими документами, які є невід'ємною частиною договору (контракту); 8) завірена в установленому порядку копія сертифіката про походження товару

Ліцензії	***Особливості***	***Необхідні документи***
		Для одержання письмового дозволу на реекспорт товарів українського походження іноземним суб'єктом господарської діяльності подаються такі документи разом з їх перекладом на українську мову: 1) лист-звернення в довільній формі за підписом керівника іноземного суб'єкта господарської діяльності або уповноваженої ним особи з обґрунтуванням причин необхідності здійснення реекспорту, терміну дії письмового дозволу, термінів поставки, кодів товарів відповідно до Гармонізованої системи опису і кодування товарів, гарантуванням відшкодування суми вивізного (експортного) мита, яка належить до сплати до державного бюджету України відповідно до чинного законодавства України; 2) заявка на реекспорт товарів українського походження, яка складається за формою дозволу на реекспорт товарів українського походження; 3) копія легалізованого або засвідченого шляхом проставлення апостиля витягу з торговельного, банківського або судового реєстру чи реєстраційного посвідчення місцевого органу влади іноземної держави про реєстрацію юридичної особи нерезидента, засвідчена нотаріально; 4) завірена в установленому порядку копія зовнішньоекономічного договору (контракту) на експорт товарів українського

Ліцензії	***Особливості***	***Необхідні документи***
		походження з усіма чинними на дату подання додатками, специфікаціями, додатковими угодами та іншими документами, які є невід'ємною частиною договору (контракту); 5) завірена в установленому порядку копія зовнішньоекономічного договору (контракту) на реекспорт товарів українського походження з усіма чинними на дату подання додатками, специфікаціями, додатковими угодами та іншими документами, які є невід'ємною частиною договору (контракту); 6) завірена в установленому порядку копія сертифіката про походження товару.
Дозвіл на право ввезення (вивезення) чи транзиту наркотичних засобів, психотропних речовин або прекурсорів нарко-тичних засобів і психотропних речовин	Дозвіл на ввезення, вивезення або транзит наркотичних засобів, психотропних речовин або прекурсорів наркотичних засобів і психотропних	***Документи та інформація, які необхідні для отримання дозволу на експорт наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів:*** 1) заява на бланку підприємства на ім'я голови Держлікслужби, в якій зазначаються: мета, з якою здійснюється вивезення; повні назви, точні адреси, номери телефонів (телефаксів) експортера, імпортера та вантажоодержувача; 2) міжнародна непатентована назва експортованої продукції, якщо така є, і (або) перша назва, під якою вона була випущена, і (або) назва, під якою вона виробляється в країнах експорту та імпорту; назва та кількість наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів, які підлягають вивезенню; лікарська

Ліцензії	***Особливості***	***Необхідні документи***
	речовин	форма наркотичного засобу, психотропної речовини і прекурсора; назва та кількість наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів, включених до переліку контрольованих речовин, які підлягають вивезенню згідно з контрактом; назва фірми-виробника: номер контракту поставки; вартість контракту поставки; найменування і кількість одиниць тари – для наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів у вигляді субстанції, яка використовується для виробництва лікарських засобів; вид транспорту для поставки; термін поставки; назва пункту пропуску на державному кордоні України, через який здійснюватиметься вивезення; 3) рахунок-фактура або рахунок-проформа, що підтверджує відомості про кількість наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів, що будуть вивозитись; 4) нотаріально засвідчена копія статуту підприємства; 5) нотаріально засвідчена копія контракту, за яким провадиться вивезення з України наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів; 6) реєстраційні посвідчення на лікарські засоби, які вивозяться з України; 7) сертифікат якості наркотичного засобу, психотропної речовини або прекурсору

Ліцензії	*Особливості*	*Необхідні документи*
		Документи та інформація, які необхідні для отримання дозволу на імпорт наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів: 1) заява на бланку підприємства на ім'я голови Держлікслужби, в якій зазначаються: мета, з якою здійснюється ввезення; повні назви, точні адреси, номери телефонів (телефаксів) імпортера (вантажоодержувача) і експортера; міжнародна непатентована назва імпортованої продукції, якщо така є, і (або) перша назва, під якою вона була випущена, і (або) назва, під якою вона виробляється в країнах імпортерах та експортерах; кількість наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів, що мають бути ввезені; лікарська форма наркотичного засобу, психотропної речовини і прекурсора; назва та кількість наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів, які ввозяться згідно з контрактом, включених до переліку наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів і прекурсорів, що підлягають спеціальному контролю згідно з чинним законодавством України; назва фірми-виробника: номер контракту поставки; 2) вартість контракту поставки; найменування і кількість одиниць тари – для наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів у вигляді субстанції, яка використовується для

Ліцензії	***Особливості***	***Необхідні документи***
		виробництва лікарських засобів; вид транспорту для поставки; термін здійснення поставки; назва пункту пропуску на державному кордоні України, через який здійснюватиметься ввезення; 3) рахунок-фактура або рахунок-проформа, що підтверджує відомості про кількість наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів, що будуть ввозитись; 4) нотаріально засвідчена копія статуту підприємства; 5) нотаріально засвідчена копія контракту, згідно з яким провадиться ввезення в Україну наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів; 6) реєстраційні посвідчення на лікарські засоби, які ввозяться в Україну; 7) сертифікат якості наркотичного засобу, психотропної речовини або прекурсору; 8) обов'язання підприємства – імпортера про використання наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів тільки для заявлених цілей

Ліцензії	***Особливості***	***Необхідні документи***
		Документи для видачі дозволу на право транзиту через територію України наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів: 1) заява на бланку підприємства на ім'я голови Держлікслужби, в якій зазначаються: повні назви, точні адреси, номери телефонів (телефаксів) експортера та імпортера; назва та кількість наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів, які підлягають транзиту; лікарська форма наркотичного засобу, психотропної речовини і прекурсору або назва продукції, що містить прекурсори; номер контракту поставки; вид транспорту для поставки; назва пунктів пропуску на державному кордоні, через які здійснюватиметься ввезення та вивезення; 2) копія контракту, завірена печатками підприємства (за наявності), згідно з яким здійснюється поставка; 3) сертифікат якості наркотичного засобу, психотропної речовини або прекурсору.

Джерело: [24, 29,30–37]

Додаток В

Заходи нетарифного регулювання за класифікацією ЮНКТАД

Категорія НТО	Тип НТО
ПАРАТАРИФНІ ЗАХОДИ	ДОДАТКОВІ МИТНІ ЗБОРИ ДОДАТКОВІ ПОДАТКИ ТА ЗБОРИ Податок на угоди з інвалютою Гербовий збір Плата за імпортну ліцензію Плата за консульську фактуру Статистичний збір Податок на транспортні засоби Податки та збори стосовно чутливих товарів* Додаткові збори, які не включені до інших категорій ВНУТРІШНІ ПОДАТКИ ТА ЗБОРИ, ЯКІ СТЯГУЮТЬСЯ З ТОВАРІВ, ЩО ІМПОРТУЮТЬСЯ Загальні податки з продажу Акцизні податки Податки та збори відносно категорії чутливих товарів Внутрішні податки та збори, які стягуються з товарів, що імпортуються, які не включені до інших категорій МИТНА ОЦІНКА В УСТАНОВЛЕНОМУ ПОРЯДКУ ПАРА-ТАРИФНІ ЗАХОДИ, ЩО НЕ ВКЛЮЧЕНІ ДО ІНШИХ КАТЕГОРІЙ
ЗАХОДИ КОНТРОЛЮ ЗА ЦІНАМИ	ВСТАНОВЛЕННЯ ЦІН В АДМІНІСТРАТИВНОМУ ПОРЯДКУ Мінімальні ціни на імпортні товари Адміністративне встановлення цін, що не включені до інших категорій ДОБРОВІЛЬНІ ОБМЕЖЕННЯ ЦІН НА ТОВАРИ, ЩО ЕКСПОРТУЮТЬСЯ ВАРІЙОВАНІ ЗБОРИ Варійовані мита Варійовані компоненти Компенсаційні елементи Гнучкі імпортні збори Варійовані збори, що не включені до інших категорій АНТИДЕМПІНГОВІ ЗАХОДИ Антидемпінгові розслідування Антидемпінгові мита Зобов’язання стосовно цін КОМПЕНСАЦІЙНІ ЗАХОДИ Компенсаційні розслідування Компенсаційні мита Зобов’язання стосовно цін ЗАХОДИ КОНТРОЛЮ ЗА ЦІНАМИ, ЩО НЕ ВКЛЮЧЕНІ ДО ІНШИХ КАТЕГОРІЙ

Продовження дод. В

Категорія НТО	Тип НТО
ФІНАНСОВІ ЗАХОДИ	ВИМОГИ СТОСОВНО АВАНСОВИХ ПЛАТЕЖІВ Авансовий імпортний депозит Вимоги відносно маржі, яка вноситься готівкою Авансова оплата митних зборів Вимоги стосовно авансових платежів, що не включені до інших категорій Множинні валютні курси ОБМЕЖЕННЯ ОФІЦІЙНОГО ВИДІЛЕННЯ ВАЛЮТНИХ ЗАСОБІВ Заборона на виділення валютних засобів Банківський дозвіл Обмеження офіційного виділення валютних засобів, що не включені до інших категорій ЗАХОДИ РЕГУЛЮВАННЯ, ЩО СТОСУЮТЬСЯ УМОВ ПЛАТЕЖУ У СФЕРІ ІМПОРТУ ЗАТРИМКИ ТРАНСФЕРТІВ, ПРОСТРОЧЕННЯ ФІНАНСОВІ ЗАХОДИ, ЩО НЕ ВКЛЮЧЕНІ ДО ІНШИХ КАТЕГОРІЙ
ЗАХОДИ КІЛЬКІСНОГО КОНТРОЛЮ	НЕАВТОМАТИЧНЕ ЛІЦЕНЗУВАННЯ Ліцензія без конкретних критеріїв ex-ante Ліцензія для окремих покупців Ліценція для спеціального використання Ліцензія пов’язана з експортною торгівлею Ліцензія для інших цілей, окрім експорту Ліцензія, пов’язана з внутрішнім виробництвом Купівля місцевих товарів Вимога до вмісту місцевих компонентів Бартер, або зустрічна торгівля Ліцензія, пов’язана з неофіційним валютним курсом Зовнішні валютні засоби Власні валютні засоби імпортерів Ліцензія у поєднанні зі спеціальним дозволом на імпорт Попередній дозвіл стосовно категорії чутливих товарів Ліцензування з політичних причин Неавтоматичне ліцензування, що не включено до інших категорій КВОТИ Глобальні квоти Нерозподілені Розподілені для країн-експортерів Двосторонні квоти Сезонні квоти Квоти, пов’язані зі станом експорту Квоти, пов’язані із закупівлею товарів внутрішнього виробництва Квоти стосовно категорії чутливих товарів Квоти, які вводяться з політичних причин Квоти, що не включені до інших категорій

Продовження дод. В

Категорія НТО	Тип НТО
	ЗАБОРОНИ Повна заборона Призупинення видачі ліцензій Сезонна заборона Тимчасова заборона Диверсифікація імпорту Заборона на категорії чутливих товарів Заборона з політичних міркувань (ембарго) Заборони, що не включені до інших категорій МЕХАНІЗМИ ОБМЕЖЕННЯ ЕКСПОРТУ Добровільні механізми обмеження експорту Механізми упорядкування маркетингу Угода щодо виробів з різних видів волокон (МФА**) Угода про квоти Угода про консультації Угода про адміністративне співробітництво Механізми обмеження експорту текстилю поза сферою застосування МФА Угода про квоти Угода про консультації Угода про адміністративне співробітництво Механізми обмеження експорту, що не включені до інших категорій ОБМЕЖЕННЯ ВІДНОСНО КОНКРЕТНИХ ПІДПРИЄМСТВ Вибіркове затвердження імпортерів Квоти стосовно конкретних підприємств Обмеження відносно конкретних підприємств, що не включені до інших категорій ЗАХОДИ КІЛЬКІСНОГО КОНТРОЛЮ, НЕ ВКЛЮЧЕНІ ДО ІНШИХ КАТЕГОРІЙ
ЗАХОДИ АВТОМА-ТИЧНОГО ЛІЦЕНЗУВАННЯ	АВТОМАТИЧНЕ ЛІЦЕНЗУВАННЯ МОНІТОРИНГ ІМПОРТУ Ретроспективний нагляд Попередній нагляд Попередній нагляд стосовно категорії чутливих товарів ВИМОГИ СТОСОВНО ПОВЕРНЕННЯ ЗАХОДИ АВТОМАТИЧНОГО ЛІЦЕНЗУВАННЯ, ЩО НЕ ВКЛЮЧЕНІ ДО ІНШИХ КАТЕГОРІЙ
ЗАХОДИ МОНО-ПОЛІСТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ	ЄДИНИЙ КАНАЛ ДЛЯ ІМПОРТУ Адміністративне управління державними торговельними операціями Єдина установа з питань імпорту Єдиний канал для категорії чутливих товарів ОБОВ'ЯЗКОВІ НАЦІОНАЛЬНІ ПОСЛУГИ Обов'язкове національне страхування Обов'язкові національні перевезення ЗАХОДИ МОНОПОЛІСТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ, ЩО НЕ ВКЛЮЧЕНІ ДО ІНШИХ КАТЕГОРІЙ

Закінчення дод. В

Категорія НТО	Тип НТО
ТЕХНІЧНІ ЗАХОДИ	ЗАХОДИ ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ Вимоги до характеристики товару Вимоги до маркування Вимоги до етикетування Вимоги до упаковки Вимоги до тестування, експертизи та карантинних правил Вимоги до інформації Вимоги до транзиту Вимоги щодо проходження конкретних митниць Заходи технічного регулювання, що не включені до інших категорій ПЕРЕДВІДВАНТАЖУВАЛЬНА ІНСПЕКЦІЯ СПЕЦІАЛЬНІ МИТНІ ФОРМАЛЬНОСТІ (сертифікація, санітарний, ветеринарний та фітосанітарний контроль) ЗОБОВ'ЯЗАННЯ ЩОДО ПОВЕРНЕННЯ ВИКОРИСТАНОГО ТОВАРУ ТЕХНІЧНІ ЗАХОДИ, ЩО НЕ ВКЛЮЧЕНІ ДО ІНШИХ КАТЕГОРІЙ

* ***чутливі товари*** – товари, що не вироблюються або вироблюються в недостатніх обсягах в державах ЄЕП, такі, що мають соціальну значущість, тобто необхідні для задоволення життєво важливих потреб населення або національного виробництва, а також товари, національні виробники яких потребують державної підтримки і захисту від конкуренції аналогічних товарів, що імпортуються.

** ***Multi-Fibre Arrangement (MFA)*** – рамкова домовленість, яку використали розвинені країни при укладенні з країнами, що розвиваються двосторонніх угод про торгівлю текстилем і одягом. МФА, що подовжувалися раз на п'ять років, передбачали жорстке квотування і розділ ринку цієї продукції. Угоди порушували правила ГАТТ, що забороняють встановлення дискримінаційних кількісних обмежень імпорту. В результаті Уругвайського раунду було вироблено Угоду з текстилю і одягу, яка замінила МФА. Угода з текстилю й одягу передбачала поетапне зниження обмежень у міжнародній торгівлі текстильними виробами впродовж 10 років (до 1 січня 2005 р.), після чого застосування імпортних квот припиняється.

Додаток Д

Класифікація нетарифних інструментів регулювання міжнародної торгівлі, розроблена Секретаріатом ГАТТ

Група 1. Заходи втручання держави у торгівлю

А. Пільги виробникам та споживачам місцевої продукції.
Б. Експортні субсидії.
В. Компенсаційні мита.
Г. Державні закупівлі.
Д. Торгові операції державних підприємств.
Е. Інші заходи з обмеження торгівлі.

Група 2. Особливості митних та адміністративних процедур

А. Заходи митної оцінки.
Б. Антидемпінгові мита.
В. Структура тарифів.
Г. Консульські та митні формальності й документи:
– консульські формальності та збори;
– митна документація;
– правила проходження товарів.
Д. Вимоги щодо зразків товарів.

Група 3. Стандарти

А. Технічні стандарти.
Б. Вимоги до упакування товарів та маркування.

Група 4. Специфічні торговельні бар'єри

А. Кількісні обмеження імпорту.
Б. Двосторонні дискримінаційні обмеження імпорту.
В. Обмеження експорту.
Г. Встановлення мінімальних цін.
Д. Ліцензування.
Е. Заборони щодо кінофільмів.

Група 5. Імпортні збори

А. Внесення депозитів.
Б. Кредитні обмеження для імпортерів.
В. Різні збори.
Г. Прикордонні збори фіскального характеру.
Д. Обмеження щодо іноземних лікеро-горілчаних виробів.
Е. Дискримінаційні збори з автомобілів.
Ж. Статистичні та адміністративні збори.
З. Спеціальні збори на імпортні товари.

Додаток Е

ПЕРЕЛІК
документів і відомостей, що підлягають перевірці під час попереднього документального контролю

Вид контролю	Документи і відомості, що підлягають перевірці під час попереднього документального контролю
1. Ветеринарно-санітарний контроль	- міжнародний ветеринарний сертифікат в оригіналі, що видається країною-експортером - наявність товарів у переліку кормових добавок, преміксів, готових кормів і ветеринарних препаратів
2. Фітосанітарний контроль	- фітосанітарний сертифікат в оригіналі, який видається державним органом з карантину і захисту рослин країни-експортера, що засвідчує фітосанітарний стан товару (на товари, крім дерев'яного пакувального матеріалу як супровідного матеріалу для товарів, насіння і садивного матеріалу) - фітосанітарний сертифікат в оригіналі, який видається державним органом з карантину і захисту рослин країни-експортера, що засвідчує фітосанітарний стан товару, та сертифікат країни-експортера, що засвідчує якість насіння та/або садивного матеріалу, або сертифікат ОЕСР і сертифікат ISTA для насіння і садивного матеріалу за умови належності його до сорту, занесеного до Реєстру сортів рослин України та/або Переліку сортів рослин ОЕСР, тих сільськогосподарських рослин, до схем сортової сертифікації яких приєдналася Україна
3. Контроль за дотриманням законодавства про харчові продукти, корми, побічні продукти тваринного походження, здоров'я та благополуччя тварин	- міжнародний сертифікат в оригіналі (для товарів, зазначених у Переліку продуктів, які підлягають державному контролю на призначених прикордонних інспекційних постах) - транспортні (перевізні) документи

Джерело: [78]

Додаток Ж

Розрахунок суми єдиного збору, який справляється з транспортного засобу залежно від його місткості, загальної маси або габаритних параметрів, євро

Вид транспортного засобу	Місткість або загальна маса	Формула для розрахунку суми єдиного збору
Автобус	від 10 до 30 місць включно	2+0,02xL
	понад 30 місць	5+0,02xL
Вантажний автомобіль з/або без причепа та тягач з/або без напівпричепа	до 20 т включно	5+0,02xL
	понад 20 до 40 т включно	10+0,02xL
Великоваговий автотранспортний засіб	понад 40 до 44 т включно	10+0,1xL
	понад 44 до 52 т включно	10+0,2xL
	понад 52 до 60 т включно	10+0,27xL
	понад 60 т (за кожні наступні 10 т)	10+0,27xL+ +(M-60)/10x0,78xL; якщо (M-60)/10 ≥ 1
Великоваговий автотранспортний засіб з перевищенням установленого осьового навантаження	до 5% включно	+0,05xL
	від 5% до 10% включно	+0,1xL
	від 10% до 20% включно	+0,27xL
	понад 20% (за кожні наступні 5%)	+0,27xL+ +(O- 20)/5x0,15xL якщо (O-20)/5 ≥ L
Великогабаритний автотранспортний засіб з перевищенням встановленої ширини, висоти, довжини	за кожний параметр	+0,03xNxL
Залізничний вагон, контейнер	–	2xV 2xK

Примітка:

L – протяжність маршруту;

M – фактична маса великовагового автотранспортного засобу;

O – фактичне осьове навантаження, що перевищує максимальне згідно із законодавством;

N – кількість параметрів з перевищенням габаритних розмірів згідно із законодавством для даного виду транспорту;

V – кількість залізничних вагонів;

K – кількість контейнерів.

Джерело: [84]

Додаток 3

Розміри відшкодувань за зберігання на складах митних органів товарів і транспортних засобів

№ пор.	Категорії товарів	Євро за добу
1	Товари в закритому сховищі (на складі):	
	за піддон (800 х 1200 мм)	2,0
	за кубічний метр (якщо товар зберігається не на піддонах)	1,0
2	Товари на відкритих майданчиках:	
	за піддон (800 х 1200 мм)	1,0
	за кубічний метр (якщо товар зберігається не на піддонах)	0,5
3	Транспортні засоби, за одиницю:	
	мотоцикли, моторолери, мотонарти та інші мототранспортні засоби	5,0
	легкові автомобілі, мікроавтобуси (максимальна маса яких не перевищує 3500 кг і кількість місць для сидіння, крім сидіння водія, не перевищує восьми)	10,0
	вантажні автомобілі, автобуси (дозволена максимальна маса яких перевищує 3500 кг та/або які мають більше восьми місць для сидіння, крім сидіння водія)	22,0
	інші (за квадратний метр займаної площі)	1,0

Джерело: [85]

Для розрахунку витрат за зберігання використовуються такі розрахункові одиниці використання складських приміщень:

– піддон розміром 800 х 1200 мм (п.) – при розміщенні товарів на піддонах;

– кубічний метр ($м^3$) – у разі неможливості розміщення товарів на піддонах;

– одиниця транспортного засобу (од.) – з урахуванням його маси та кількості місць для сидіння.

Додаток К

Перелік продуктів переробки та товарів, поміщених у митний режим переробки за межами митної території, продукти переробки яких підлягають обов'язковому поверненню на митну територію України і випуску у вільний обіг

Код товару згідно з УКТ ЗЕД	Найменування товару	Код продукту переробки згідно з УКТ ЗЕД	Найменування продукту переробки
2709 00 90 00	Нафта або нафтопродукти сирі, одержані з бітумінозних порід (мінералів): інші	2710 11 2710 19	нафта або нафтопродукти, одержані з бітумінозних порід (мінералів), крім сирих; продукти, в іншому місці не зазначені, з вмістом 70 мас. % або більше нафти чи нафтопродуктів, одержаних з бітумінозних порід (мінералів), причому ці нафтопродукти є основними складовими частинами продуктів; крім відпрацьованих нафтопродуктів
2711	Гази нафтові та інші вуглеводні в газоподібному стані	2711 11 00 00 2711 12 2711 13 2711 14 00 00 2711 19 00 00	гази скраплені (зріджені)
4101	Шкури необроблені великої рогатої худоби (включаючи буйволів) або тварин родини конячих (свіжі або солоні, сушені, золені, пікельовані або консервовані іншим способом, але не дублені, не вироблені під пергамент і не піддані подальшій обробці), з волосяним покривом або без волосяного покриву, спилок або неспилок	4104	дублена (чинена) шкіра чи шкіряний краст із шкур великої рогатої худоби (включаючи буйволів) або шкур тварин родини конячих, без волосяного покриву, спилок чи неспилок, але без подальшої обробки

Код товару згідно з УКТ ЗЕД	Найменування товару	Код продукту переробки згідно з УКТ ЗЕД	Найменування продукту переробки
4102	Шкури необроблені овець або шкурки ягнят (свіжі або солоні, сушені, золені, пікельовані або консервовані іншим способом, але не дублені, не вироблені під пергамент або не піддані подальшій обробці), з вовняним покривом або без вовняного покриву, спилок або неспилок, крім зазначених у примітці 1 (c) до товарної групи 41	4105	дублена (чинена) шкіра або шкіряний краст із шкур овець чи шкурок ягнят, без вовняного покриву, спилок або неспилок, але без будь-якої подальшої обробки
4103 30 00 00	Шкури необроблені (свіжі або солоні, сушені, золені, пікельовані або консервовані іншим способом, але не дублені, не вироблені під пергамент або не піддані подальшій обробці), з волосяним покривом або без волосяного покриву, спилок або неспилок, крім зазначених у примітках 1 (b) або 1 (c) до товарної групи 41: свиней	4106 31 4106 32	дублена (чинена) шкіра або шкіряний краст із шкур інших тварин, без вовняного чи волосяного покриву, спилок або неспилок, але без будь-якої подальшої обробки: свиней
4103 90 10 00	Шкури необроблені (свіжі або солоні, сушені, золені, пікельовані або консервовані іншим способом, але не дублені, не вироблені під пергамент або не піддані подальшій обробці), з волосяним покривом або без волосяного покриву, спилок або неспилок, крім зазначених у примітках 1 (b) або 1 (c) до товарної групи 41: кіз або козенят	4106 21 4106 22	дублена (чинена) шкіра або шкіряний краст із шкур інших тварин, без вовняного чи волосяного покриву, спилок або неспилок, але без будь-якої подальшої обробки: кіз або козенят

Закінчення дод. К

Код товару згідно з УКТ ЗЕД	Найменування товару	Код продукту переробки згідно з УКТ ЗЕД	Найменування продукту переробки
7106-7112	Дорогоцінні метали; метали, плаковані дорогоцінними металами	7106	срібло (включаючи срібло з покриттям із золота або платини), у необробленому або напівобробленому вигляді, або у вигляді порошку
		7107 00 00 00	метали недорогоцінні, плаковані сріблом, напівоброблені
		7108	золото (включаючи золото з покриттям із платини), необроблене або напівоброблене, або у вигляді порошку
		7109 00 00 00	метали недорогоцінні або срібло, плаковані золотом, необроблені або напівоброблені
		7110	платина необроблена або напівоброблена, або у вигляді порошку
		7111 00 00 00	метали недорогоцінні, срібло або золото, плаковані платиною, необроблені або напівоброблені
		7113-7118	ювелірні вироби, вироби майстрів золотих і срібних справ та інші вироби

Джерело: [188]

Додаток Л

Перелік залишків переробки товарів, що утворилися в результаті здійснення операцій з їх переробки за межами митної території України та підлягають обов'язковому поверненню на митну територію України і випуску у вільний обіг

Код згідно з УКТЗЕД	Найменування товару
2711 11 00 00	Газ природний скраплений (зріджений)
2711 21 00 00	Газ природний у газоподібному стані
2711 29 00 00	Гази (крім природного) у газоподібному стані
7106	Срібло (включаючи срібло з покриттям із золота або платини), у необробленому або напівобробленому вигляді, або у вигляді порошку
7107 00 00 00	Метали недорогоцінні, плаковані сріблом, напівоброблені
7108	Золото (включаючи золото з покриттям із платини), необроблене або напівоброблене, або у вигляді порошку
7109 00 00 00	Метали недорогоцінні або срібло, плаковані золотом, необроблені або напівоброблені
7110	Платина необроблена або напівоброблена, або у вигляді порошку
7111 00 00 00	Метали недорогоцінні, срібло або золото, плаковані платиною, необроблені або напівоброблені
7112	Відходи або брухт дорогоцінних металів чи металів, плакованих дорогоцінними металами; інші відходи або брухт із вмістом дорогоцінних металів чи сполук дорогоцінних металів, використовувані головним чином для добування дорогоцінних металів

Примітка. Обсяг залишків, що утворюються в результаті здійснення операцій з переробки товарів за межами митної території України та підлягають поверненню на митну територію України, визначається на підставі документів, поданих митниці відповідно до частини другої ст. 165 МКУ.

Джерело: [188]

Додаток М

Мінімальне співвідношення вартості українських та іноземних товарів для окремих категорій товарів, що піддаються операціям з переробки за межами митної території України

Код згідно з УКТЗЕД	Найменування товару	Мінімальне співвідношення вартості товарів, вивезених з метою переробки за межами митної території України, до вартості готової продукції
01-05	Живі тварини; продукти тваринного походження	80%
06-14	Продукти рослинного походження	80%
15	Жири та олії тваринного або рослинного походження; продукти їх розщеплення; готові харчові жири; воски тваринного або рослинного походження	80%
16-24	Готові харчові продукти; алкогольні та безалкогольні напої і оцет; тютюн та його замінники	80%
39	Пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них	80%
48*	Папір і картон; вироби з паперової маси, паперу або картону	80%
49	Друкована продукція, періодичні видання або інша продукція поліграфічної промисловості; рукописи або машинописні тексти та плани	80%
72-73	Чорні метали та вироби з чорних металів	80%
74	Мідь і вироби з неї	80%
75	Нікель і вироби з нього	80%
76	Алюміній і вироби з нього	80%
7802 00 00 00	Відходи та брухт свинцеві	80%
7902 00 00 00	Відходи та брухт цинкові	80%
8002 00 00 00	Відходи та брухт олов'яні	80%
8108 30 00 00	Відходи та брухт титанові	90%

* Зазначене у позиції мінімальне співвідношення не поширюється на папір для пакування жировмісних харчових продуктів, що класифікується за кодом згідно з УКТЗЕД 4806 20 00 00, який вивозиться з митної території України з метою виготовлення та ввезення готової продукції – паперу металізованого для харчових продуктів за кодом згідно з УКТЗЕД 4811 90 00 00.

Джерело: [188]

Додаток Н

Перелік країн, з якими України недоторговує

Місце	Країна	Обсяги, дол. США
1	USA	1 935 971 968
2	Німеччина	1 150 496 128
3	Сполучене Королівство	1 009 080 704
4	Франція	759 456 320
5	Японія	459 574 272
6	Китай	190 861 568
7	Швеція	120 487 504
8	Швейцарія	76 122 616
9	Канада	46 610 696
10	Ірландія	28 484 412
11	Фінляндія	26 515 256
12	Ірак	24 224 344
13	Бангладеш	15 869 783
14	Венесуела	11 751 507
15	Узбекистан	10 046 070
16	Судан	7 925 027
17	Туркменістан	5 183 771
18	Ангола	5 143 504
19	Македонія	5 037 372
20	Австралія	4 483 892

Джерело:

Додаток П

Визначення рівня контрактної ціни на експорт до Китаю на підґрунті аналізу інформації щодо цін конкурентів

Продукт	Країна походження	Вага, кг	Ціна, дол./кг	ПДВ, %	Націнка рітейла, %	Націнка дистриб'ютора	Ввізне мито	Логістика, дол.	FCA, Україна
ЦМП				17	60	30	15	1700	
Молоко 1,5% жиру	Німеччина	1	1,8	0,26	0,58	0,22	0,10	0,07	0,58
Молоко знежирене	Франція	1	1,95	0,28	0,63	0.24	0,10	0,07	0,63
Вершки, 35% жиру	Франція	1	8,85	1,29	2,84	1,09	0,47	0,07	3,09

Джерело: [189]

Додаток Р

Визначення рівня контрактної ціни на експорт на підґрунті аналізу інформації щодо світових цін

Прикладом формування ціни з урахуванням тенденцій світового ринку є ціноутворення на олійні та продукти переробки (табл. Р1).

Таблиця Р1

Ключові фактори впливу на формування ціни на експорт олійних українськими виробниками

фактор	тенденції ринку
Результат врожаю	на 5.11.2018 в Україні зібрано 13,2 млн тонн соняшнику; 4,2 млн тонн сої; 2,7 млн тонн ріпаку
Перспектива врожаю	під врожай 2019 р. засіяно 1 млн га, що становить 114% від прогнозу
Прогноз світового виробництва	Oil World прогнозує у 2018/19 МР: - рекорд світового виробництва насіння соняшнику – до 46,6 млн тонн (ключові драйвери змін – країни ЄС та Україна); - рекордний врожай сої – 190,4 млн тонн (ключові драйвери змін – країни Південної Америки); - рекорд світового виробництва соняшникової олії – 19,6 млн тонн (ключові драйвери змін – країни Чорноморського регіону).
Коригування попиту найбільших імпортерів	Введення нових стандартів (зменшення вмісту білка в кормах для тварин) у Китаї сприятиме зниженню споживання сої (прогноз скорочення імпорту Китаєм на 11%).

Джерело: складено автором за даними ProAgro Group Analytics [190]

Означеними факторами визначається динаміка ціни на олійні у світі (табл. Р2).

Продовження дод. Р

Таблиця Р2

Ціни олійних основних країн експортерів, дол. США за тонну (29.10.– 04.11.2018)

Культура	min	max	avr	зміна, %
олійні культури				
Соя, Україна FOB Чорне море	333	355	344	- 0,3
Соя, США FOB	335	340	338	- 0,7
Соя, Аргентина FOB	385	395	390	- 1,0
Соняшник, Україна FOB Чорне море	350	360	355	0,0
Ріпак, Україна FOB Чорне море	424	438	431	- 0,3
продукти переробки				
Соняшникова олія, Україна FOB Чорне море	653	663	658	- 0,3
Шрот соняшнику, Україна FCA	232	248	240	1,1
Жмих соняшнику, Україна DAP	211	225	218	0,2
Соєва олія, Україна FCA	598	615	607	- 0,2
Соєвий шрот, Україна FCA	368	378	373	- 0,5
Соєвий шрот, протеїн 48%, США FOB	355	361	358	- 1.4
Соєвий шрот, протеїн 47%, Аргентина FOB	335	339	337	- 1,5
Соєвий шрот, протеїн 48%, Бразилія FOB	343	347	345	- 0,9

Джерело: складено автором за даними ProAgro Group Analytics [190]

Таблиця Р3

Ціна попиту і пропозиції на українські олійні та товари переробки, дол. США за тонну (29.10.– 04.11.2018 р.)

Товар	попит		пропозиція	
	min	max	min	max
олійні культури				
Соняшник, FOB Чорне море	350	357	354	360
Соя, FOB Чорне море	333	349	345	355
Ріпак, FOB Чорне море	425	433	430	440
продукти переробки				
Соняшникова олія, FOB Чорне море	653	650	658	665
Шрот соняшнику, FCA	235	240	242	248
Жмих соняшнику, DAP	212	220	215	225
Соєва олія, FCA	588	607	605	613
Соєвий шрот, FCA	361	378	370	385

Джерело: складено автором за даними ProAgro Group Analytics [190]

Продовження дод. Р

Таблиця Р4

Закупівельні ціни на ключові олійні культури в Україні, грн за тону

Культура	min	max	avr	зміна, %
Ціна EXW, грн/т				
Соняшник	9850	10150	10000	0,0
Соя	9500	10000	9750	- 1,0
Ріпак	12480	12700	12590	- 1,3
Ціна CPT підприємство, грн/т				
Соняшник	10300	10500	10400	- 0,5
Соя	9750	10200	9975	- 1,7
Ріпак	12600	13000	12800	- 1,2
Ціна CPT порт, грн/т				
Соняшник	10300	10700	10500	0,0
Соя	10050	10500	10275	- 0,2
Ріпак	12800	13250	13025	- 1,0

Джерело: складено автором за даними ProAgro Group Analytics [190]

Причинами падіння цін на світовому ринку олійних і, відповідно, цін попиту в українських портах є сезонне збільшення переробки соняшнику, прогнози збільшення виробництва олії в Україні і зниження постачань вітчизняної соняшникової олії до Індії як ключового її покупця.

Таблиця Р5

Ціна попиту і пропозиції на українські олії, грн за тонну (29.10.– 04.11.2018 р.)

Продукт	min	max	avr	зміна, %
Попит Ціна EXW, грн/т				
соняшникова олія	19800	20450	20125	- 1,1
соєва олія	19500	19950	19725	- 0,4
Пропозиція Ціна EXW, грн/т				
соняшникова олія	20150	20700	20425	- 0,4
соєва олія	19800	20200	20000	0,0

Закінчення дод. Р

При формуванні контрактної ціни на групи товарів, що входять до Переліку товарів, щомають біржове котирування на світових товарних біржах для цілей ТЦ, затвердженому Постановою Кабінету Міністрів України [191], доречно врахувати актуальні котирування.

До Переліку включено основні сировинні товари: а саме: сільськогосподарську продукцію, гірничорудну сировину, нафта, газ, паливо, метали тощо.

Таблиця Р6

Біржові ціни на основні зернові та олійні культури на біржах CBOT, KCBOT та Euronext

Культура	Біржа	Вартість ф'ючерсу за тонну		До попередніх торгів	
				+/-, за тонну	?, %
Кукурудза	CBOT	Грудень	$144,65	+$0,16	+0,11%
SRW	CBOT	Грудень	$185,70	+$0,88	+0,48%
HRW	KCBOT	Грудень	$176,37	-$0,36	-0,20%
Соя	CBOT	Січень	$326,50	+$1,91	+0,59%
Соєвий шрот	CBOT	Грудень	$336,65	-€0,33	-0,10%
Кукурудза	Euronext	Січень	€175,50	+€0,75	+0,43%
Пшениця	Euronext	Грудень	€200,75	-€0,25	-0,12%
Ріпак	Euronext	Лютий	€377,00	+€1,00	+0,27%
Ріпакова олія	Euronext	Грудень	€698,50	€0,00	0,00%
Ріпаковий шрот	Euronext	Грудень	€226,00	€0,00	0,00%

Примітка. Всі ціни по торгах на Чикаго (CBOT) і Канзас-Сіті (KCBOT) перераховуються в USD за метричну тонну.

Джерело: складено автором за даними ProAgro Group Analytics [190]

Додаток С

Приклад трансфертного ціноутворення

Угода укладається між двома незалежними компаніями при заниженні ціни. Припустимо, витрати на виробництво товару в країні А становлять 100 доларів, експортна ціна – 150 доларів. Отже, прибуток становитеме 50 доларів. При цьому, податок на прибуток юридичних осіб в країні А складає 40%, а в країні імпортера Б – 20%. Тоді, в країні А компанія Х повинна заплатити податок 20 доларів на свій прибуток 50 доларів. У цьому разі її чистий прибуток становитеме 30 доларів. В країні імпортера компанія Y імпортує товар по 150 доларів, а продає в країні по 180 доларів, тобто прибуток складе 30 доларів, а після виплати податку (20%) – 24 долари. Отже, прибуток компанії становитеме 54 долари (табл. С1) [192].

Таблиця С1

Схема угоди між двома незалежними компаніями при заниженні ціни

Країна-експортер А (Компанія Х)		Країна-імпортер Б (Компанія Y)	
Експортна ціна, дол.	150	Імпортна ціна, дол.	150
Витрати виробництва, дол.	100	Ціна продажу, дол.	180
Прибуток до оподаткування, дол.	50	Прибуток до оподаткування, дол.	30
Податок на юридичну особу (40%)	20	Податок на юридичну особу (20%)	6
Прибуток після оподаткування	30	Прибуток після оподаткування	24
Сумарний прибуток компаній = 54 дол.			

Продовження дод. С

Якщо угода укладається між компаніями, пов'язаними стосунками капіталів (афілійованими компаніями) при заниженні ціни, тоді механізм трансфертного ціноутворення буде таким. Припустимо, що компанія Y є дочірньою компанією компанії X. Материнська компанія X продасть свої товари за цінами нижче, ніж у першому разі, наприклад, за 120 доларів та отримає чистий прибуток у розмірі тільки 20 дол. Проте дочірня компанія отримає прибуток у розмірі 60 доларів, що за вирахуванням податку (20%) становитеме 48 дол. Таким чином, прибуток двох компаній буде дорівнюватеме 60 доларів, що перевищує чистий прибуток, який отримано в першому разі, на 6 дол. Цей додатковий прибуток є результатом дії механізму трансфертних цін (табл. С2).

Таблиця С2

Схема угоди між афілійованими компаніями при заниженні ціни

Країна-експортер А (Компанія X – головна компанія)		Країна-імпортер Б (Компанія Y – дочірня компанія)	
Експортна ціна, дол.	120	Імпортна ціна, дол.	120
Витрати виробництва, дол.	100	Ціна продажу, дол.	180
Прибуток до оподаткування, дол.	20	Прибуток до оподаткування, дол.	60
Податок на юридичну особу (40%)	8	Податок на юридичну особу (20%)	12
Прибуток після оподаткування	12	Прибуток після оподаткування	48
Сумарний прибуток компаній = 60 дол.			

Продовження дод. С

Цей загальний прибуток направляється в центр управління прибутками, розташований в країні з низьким рівнем оподаткування, звідки здійснюється реінвестування компаній згідно із стратегічним планом ведення міжнародного бізнесу ТНК у цілому.

Можлива ситуація, коли загальний прибуток транснаціональної корпорації збільшиться при завищенні цін. Розрахунок прибутку, який був отриманий у результаті трансфертного ціноутворення, представлений у табл. С3.

Таблиця С3

Схема угоди між двома незалежними компаніями при завищенні ціни

Країна-експортер А (Компанія X)		Країна-імпортер Б (Компанія Y)	
Експортна ціна, дол.	150	Імпортна ціна, дол.	150
Витрати виробництва, дол.	100	Ціна продажу, дол.	180
Прибуток до оподаткування, дол.	50	Прибуток до оподаткування, дол.	30
Податок на юридичну особу (20%)	10	Податок на юридичну особу (40%)	12
Прибуток після оподаткування	40	Прибуток після оподаткування	18
Сумарний прибуток компаній = 58 дол.			

Закінчення дод. С

Ситуація, коли компанії, яка експортує продукцію, вигідніше завищувати ціни з метою, щоб залишити великий прибуток у своїй країні, де більш пільгові умови оподаткування, розглянута в табл. С4.

Таблиця С4

Схема угоди між афілійованими компаніями при завищенні ціни

Країна-експортер А (Компанія Х – головна компанія)		Країна-імпортер Б (Компанія Y – дочірня компанія)	
Експортна ціна, дол.	180	Імпортна ціна, дол.	180
Витрати виробництва, дол.	100	Ціна продажу, дол.	200
Прибуток до оподаткування, дол.	80	Прибуток до оподаткування, дол.	20
Податок на юридичну особу (20%)	16	Податок на юридичну особу (40%)	8
Прибуток після оподаткування	64	Прибуток після оподаткування	16
Сумарний прибуток компаній = 80 дол.			

Дані табл. С4 свідчать, що в країну, де рівень оподаткування низький, афілійованій компанії вигідніше продавати товар за заниженою ціною, а в країну, де рівень оподаткування високий, – навпаки, за завищеною ціною. Рівень трансфертної ціни ретельно розраховується. Трансфертна ціна не має бути занадто низькою, щоб мотивувати виробничий підрозділ, який міг би реалізувати цей товар й на внутрішньому ринку, продаючи його через традиційну збутову мережу.

Додаток Т

АГЕНТСЬКИЙ ДОГОВІР № ___

м. Київ «__» _____ 20__ року

«_____», в особі _____, який діє на підставі _____, іменоване надалі «Принципал», з одного боку, і компанія «_____», в особі _____, який діє на підставі Статуту, іменована надалі «Агент», з іншого боку, іменовані надалі Сторони, уклали даний договір про нижченаведене:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

1.1. Принципал поставляє _____, (далі – продукція), що є власністю Принципала, на територію ___ – області (далі – Територія) по відповідній рознарядці (замовленню) Агента і доручає останньому здійснення необхідних юридичних і фактичних дій, спрямованих на реалізацію зазначеної продукції.

1.2. Ціни, по яких реалізується продукція, встановлюються Принципалом за узгодженням з Агентом. Узгодження цін і їхня зміна оформляються Протоколами, підписаними уповноваженими на те представниками Сторін і є невід'ємною частиною даного договору.

1.3. Обсяг продукції, реалізований Агентом, визначається ним за узгодженням із Принципалом з обліком його матеріально-технічних можливостей і попиту, існуючого на ринку.

Продовження дод. Т

1.4. Терміни розрахунку за продукцію, що поставляється, за договорами, що укладається Агентом із третіми особами, визначаються Агентом самостійно з урахуванням економічних інтересів Принципала. При цьому Принципал вправі розраховувати на розумність і обачність дій Агента, загальноприйнятих в цивільному обігові.

2. ЗОБОВ'ЯЗАННЯ АГЕНТА

2.1. Агент вправі звертатися з комерційними пропозиціями до будь-яких третіх осіб.

2.2. Агент має право укладати будь-які, не заборонені законодавством України договори, спрямовані на реалізацію продукції Принципала, на умовах, визначених сторонами в даній угоді і відповідному Протоколі про ціну продукції.

2.3. Агент укладає договори від імені Принципала з урахуванням економічних інтересів Принципала, з відшкодуванням витрат, понесених за укладеними договорами за рахунок Принципала.

2.4. Агент є незалежним у власній діяльності, не пов'язаній з виконанням даного Договору.

2.5. Агент зобов'язується суворо дотримуватися директив Принципала стосовно цін, умов постачань і платежів.

2.6. Відповідно до предмета даного договору Агент зобов'язується:

- сприяти просуванню продукції Принципала на Території, а також здійснювати активні дії щодо укладення договорів на реалізацію продукції на Території;

Продовження дод. Т

- вивчати Територію з метою виявлення потенційних замовників на продукцію Принципала;
- проводити аналіз платоспроможності потенційних замовників;
- інформувати Принципала про проведені переговори, укладені договори;
- передавати Принципалові звіти про кількість реалізованої продукції і копії договорів між Агентом і третіми особами, укладених у відповідності і для реалізації предмета, цілей даного договору;
- у разі потреби сприяти організації зустрічей і техніко-комерційних переговорів між представниками Принципала і потенційного замовника;
- проводити консультування по правових і комерційних питаннях у зв'язку з договорами, що укладаються Агентом.

3. ЗОБОВ'ЯЗАННЯ ПРИНЦИПАЛА

3.1. Відповідно до предмета даного договору Принципал зобов'язується:

- протягом 10 днів після одержання повідомлення від Агента про укладений ним договір (або одержання відповідного замовлення на продукцію) провести відвантаження на адресу третьої особи, з яким Агентом укладений договір;
- виконувати умови укладеного Агентом договору;
- нести відповідальність відповідно до договору, укладеного Агентом, у разі невиконання або неналежного виконання отриманих за договором зобов'язань;

Продовження дод. Т

- вчасно забезпечувати Агента інформацією про ціни на продукцію;
- передавати Агентові перелік потенційних замовників, виявлених самостійно на Території;
- у разі потреби проводити технічні і комерційні переговори по проектах, що виникають у результаті дій Агента або з його участю.

3.2. Принципал зобов'язується вчасно і цілком виплатити Агентові винагороду, що визначається як різниця між ціною, запропонованою до реалізації Агентові Принципалом, і ціною, за якою Агентом була реалізована продукція, а також додатково 3 % від вартості продукції, реалізованої по укладених Агентом договорах, і в необхідних випадках відшкодувати витрати Агента.

4. ПОРЯДОК ПЛАТЕЖІВ

4.1. Принципал зобов'язується оплатити Агентові належну йому винагороду протягом триденного терміну після оплати третіми особами, з якими Агентом укладені договори, рахунків за поставлену продукцію у валюті договору.

4.2. Оплата винагороди проводиться шляхом переказу відповідних сум на рахунок Агента в банку. Підтвердження банком Агента одержання переказу є доказом виконання Принципалом його зобов'язань.

4.3. Сторони можуть домовитися іншої форми оплати послуг Агента, про що повинна бути укладена додаткова угода.

Продовження дод. Т

5. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН

5.1. У разі порушення сторонами прийнятих на себе зобов'язань сторони несуть відповідальність відповідно до чинного законодавства України.

5.2. У будь-якому разі, відшкодування збитків, заподіяних невиконанням або неналежним виконанням зобов'язань за цим договором, проводиться без відшкодування упущеної вигоди.

6. ФОРС-МАЖОР

6.1. Сторони звільняються від відповідальності за часткове чи повне невиконання зобов'язань за цим договором, якщо це невиконання виявилося наслідком обставин нездоланної сили, що виникла після укладення договору в результаті подій надзвичайного характеру, яких сторони не могли ні передбачати, ні запобігти розумними мірами.

6.2. До обставин нездоланної сили відносяться події, на які Сторони не можуть впливати і за виникнення яких не несуть відповідальності, а саме: стихійні лиха, пожежі, воєнні дії, цивільні безладдя, урядові постанови або розпорядження державних органів, що перешкоджають реалізації предмета даного договору.

6.3. Форс-мажор продовжує строки виконання зобов'язань за цим договором, відповідно до часу, протягом якого будуть діяти ці обставини або їх наслідки.

6.4. Сторона, для якої створилася неможливість виконання зобов'язань за договором внаслідок обговорених

Продовження дод. Т

вище непередбачених обставин, повинна негайно у письмовій формі повідомити іншу Сторону як про початок, так і про припинення дії цих обставин.

6.5. Якщо стан невиконання зобов'язань, що випливають з договору, триває більше шести місяців і немає підстави передбачати припинення цих обставин протягом не більше шести місяців, то кожен Учасник має право розірвати даний договір в однобічному порядку, сповістивши про це іншого Учасника.

6.6. Наявність і строки дії форс-мажорних обставин підтверджується довідкою Торгово-промислової палати України.

7. РОЗГЛЯД СПОРІВ

7.1. Усі розбіжності, що виникають при виконанні даного договору, Сторони зобов'язуються вирішувати шляхом переговорів.

7.2. Якщо врегулювання шляхом переговорів не дало результатів, то суперечка підлягає розгляду у встановленому законом порядку.

8. ЗАКЛЮЧНІ ПОЛОЖЕННЯ

8.1. Сторони зобов'язані інформувати одна одну про зміну платіжних банківських чи відвантажувальних реквізитів, а також реквізитів вантажоодержувача не пізніше ніж за 10 днів до початку періоду постачання.

8.2. Будь-які зміни і доповнення до даного Договору дійсні лише за умови, що вони зроблені у письмовій формі і підписані уповноваженими на це представниками Учасників.

Закінчення дод. Т

8.3. Даний договір може бути розірваний за згодою сторін з ініціативи однієї із сторін у 15-денний термін після направлення цією стороною письмового повідомлення іншій Стороні. У разі розірвання договору з ініціативи однієї із сторін Агент зобов'язаний ужити заходів щодо збереження продукції, направленої Принципалом на Територію в рамках даного Договору.

8.4. Будь-яке повідомлення за даним договором дається завчасно у письмовій формі у вигляді телекса чи факсимільного повідомлення, відправляється рекомендованим листом одержувачу на його адресу, яка була востаннє повідомлена у письмовій формі іншому Учаснику.

8.5. Даний договір включає повне взаєморозуміння Учасників стосовно питань, які містяться у ньому, і в ньому немає ніяких обіцянок, положень, чи умов зобов'язань, виражених в усній чи письмовій формі або таких, які маються на увазі, за винятком тих, що містяться в даному договорі.

8.5. В усьому, що не передбачено даним Договором, Сторони керуються чинним законодавством України.

8.6. Даний договір складений у 2-х примірниках українською мовою, по одному для кожного Учасника, причому обидва тексти мають однакову юридичну чинність.

8.7. Договір набирає чинності з моменту його підписання Сторонами.

9. ЮРИДИЧНІ АДРЕСИ І РЕКВІЗИТИ СТОРІН

«ПРИНЦИПАЛ»: **«АГЕНТ»:**

_____ _____

_____ _____

_____ _____

Посада підпис ПІБ *Посада підпис ПІБ*

Додаток У

Додаткова угода про делькредере до договору комісії

ДО ДОГОВОРУ КОМІСІЇ № _____ від _____ р. м._____ _____р.

Ми, _____, (далі іменується «Комісіонер») в особі _____, що діє на підставі _____, з одного боку, та _____ ___, (далі іменується «Комітент») в особі _____, що діє на підставі _____, з іншого боку (в подальшому разом іменуються «Сторони»), уклали цю Додаткову угоду про делькредере до Договору комісії № ____ від _____ р. між Комітентом і Комісіонером (далі іменується «Угода») про таке:

1. Комісіонер бере на себе зобов'язання відповідати перед Комітентом за виконання Стороною 1 обов'язку щодо сплати вартості реалізованої Комісіонером _____ Комітента, відповідно до Договору _____ № _____ від _____ р., укладеного між Комісіонером та Стороною 1 на виконання Договору комісії № _____ від _____ р., у разі невиконання або неналежного виконання Стороною 1 такого обов'язку.

2. Комісіонер відповідає перед Комітентом за виконання Стороною 1 вказаного грошового зобов'язання шляхом надання поруки Стороні 1 в розмірі ___ % вартості Договору купівлі-продажу продукції.

Закінчення дод. У

3. У разі невиконання Стороною 1 зобов'язання, що випливає з договору купівлі-продажу продукції, Комісіонер виконує перед Комітентом частину грошового зобов'язання Сторони 1 в розмірі __ % шляхом _____ у строк _____.

4. Виконання Комісіонером частини зобов'язання Сторони 1 перед Комітентом надає Комісіонеру права вимоги з Сторони 1 суми грошових коштів у розмірі невиконаного грошового зобов'язання Сторони 1.

5. Ця додаткова угода про делькредере є невід'ємною частиною Договору комісії _____ № ____ від «___» _____ р. і набирає чинності з моменту її підписання сторонами.

6. Інші положення:

_____

МІСЦЕЗНАХОДЖЕННЯ ТА РЕКВІЗИТИ СТОРІН

Додаток Ф

Договір консигнації

м._____ _____р.
_____, в особі _____,
діючого на підставі _____, далі – Консигнант,
з одного боку, та _____,
в особі _____,
діючого на підставі _____, далі – Консигнатор,
з іншого боку, уклали цей Договір про наступне.

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

1.1. Консигнант передає Консигнаторові товари для демонстрації та продажу на умовах цього Договору згідно з доданою специфікацією (додаток № 1). Консигнатор реалізує товар від свого імені.
1.2. Строк реалізації товарів установлюється протягом _____ з дня передачі їх Консигнаторові.
1.3. Ціна реалізації товарів встановлюється у специфікації, що додається до Договору.
1.4. Консигнант має право відкликати товари раніше встановленого строку їх реалізації. Отримані на консигнацію товари не можуть бути передані у заставу.

2. ПРАВА ТА ОБОВ'ЯЗКИ СТОРІН

2.1. Консигнатор:
- за свій рахунок і власними засобами вивозить товар зі складу Консигнанта, організує збереження товару, демонстрацію і торгівлю;

Продовження дод. Ф

- несе відповідальність за погіршення якості товару і його втрату з моменту отримання від Консигнанта і до реалізації або повернення Консигнанту;
- виконує прийнятий на себе обов'язок на умовах, найвигідніших для Консигнанта;
- по закінченні строку реалізації товару надає Консигнанту звіт про виконану роботу і перераховує йому отримані від реалізації кошти протягом 3 (трьох) робочих днів після реалізації товару.

2.2. Консигнант:

- зберігає право власності на товари до їх реалізації або до викупу їх Консигнатором;
- приймає звіт Консигнатора про виконання обов'язків за цим Договором.

3. ЦІНА

3.1. Консигнантом у специфікації до Договору зазначаються ціни виробника товару. Консигнатор має право встановлювати продажні ціни на товари за умови, що завищення ціни не впливатиме негативно на продаж товарів. Різниця між продажною ціною і ціною Договору надходитиме Консигнаторові як плата за виконання ним доручення Консигнанта.

3.2. Консигнатор має право з моменту отримання товару оплатити Консигнанту _____ вартість товару. Якщо товар не буде реалізовано протягом _____ днів, Консигнатор повинен придбати одержані товари у свою власність, повністю оплативши їх вартість. Оплата проводиться протягом трьох днів по закінченні строку реалізації.

Закінчення дод. Ф

4. ІНШІ УМОВИ

4.1. Податки та інші витрати, пов’язані з укладанням і виконанням цього Договору, утримуються з Консигнатора.

4.2. Товар передається Консигнаторові на складі Консигнанта за актом приймання-передачі або за накладною. Претензії щодо кількості та якості товару, не заявлені Консигнатором під час передачі товару, Консигнантом не приймаються.

4.3. Зміни в цей Договір вносяться за згодою Сторін.

4.4. Спори з цього Договору вирішуються арбітражним судом.

4.5. Договір набуває чинності з моменту підписання і діє до повного виконання обов’язків Сторонами.

5. РЕКВІЗИТИ СТОРІН

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Додаток Х

Приклад розрахунку індексів цін, фізичного обсягу, умов торгівлі та асортименту

Таблиця

Вихідні дані для розрахунку індексів

Групи товарів	Обсяги експорту, кг		Ціна, дол. США		Агрегати			
	2018	2019	2018	2019	q_0p_0	p_0q_1	q_1p_1	q_0p_1
	q_0	q_1	p_0	p_1				
1701 Цукор з цукрової тростини	157730	41732	0,25	0,33	39335	10407	13576	51315
1702 Інші види цукру	43054	42706	0,28	0,25	12190	12091	10586	10672
Разом	х	х	х	х	51525	22498	24162	61987

За даними таблиці ***зведені індекси цін та фізичного обсягу*** експорту цукру становлять:

За Пааше: $I_P^P = \frac{\sum p_1q_1}{\sum p_0q_1} = \frac{24162}{22498} = 1,074;$

$$I_Q{}^P = \frac{\sum q_1p_1}{\sum q_0p_1} = \frac{24162}{61986} = 0,390.$$

За Ласпейресом: $I_p^L = \frac{\sum p_1q_0}{\sum p_0q_0} = \frac{61987}{51525} = 1,203;$

$$I_Q^L = \frac{\sum p_0q_1}{\sum q_0p_0} = \frac{22498}{51525} = 0,437.$$

Закінчення дод. Х

За Фішером: $I_P^F = \sqrt{I_P^L \cdot I_P^P} = \sqrt{1,074 \cdot 1,203} = 1,137;$

$$I_Q^F = \sqrt{I_Q^L \cdot I_Q^P} = \sqrt{0,437 \cdot 0,390} = 0,413.$$

Експортні ціни на цукор у 2018 р. порівняно з 2017 р. збільшились в середньому за Пааше на 7,4%, Ласпейресом – на 20,3%, Фішером – на 13,7%, обсяги експорту зменшились в середньому відповідно – на 61%, 56,3%, та 58,7%.

За результатами розрахунків зведені індекси з експорту цукру становили $I_P^P = 1,074$, $I_Q^L = 0,437$. Аналогічно обчислюємо індекси з імпорту того самого товару: $I_P^P = 1,306$ та $I_Q^L = 0,532$.

Тепер маємо дані для розрахунку ***індексу умов торгівлі***: $T_p = \frac{I_{pe}}{I_{pi}} = \frac{1,074}{1,306} = 0,822$ або 82,2 % та $T_Q = \frac{I_{Qe}}{I_{Qi}} = \frac{0,437}{0,532} = 0,821,$ або 82,1%.

Розрахований показник умов торгівлі свідчить, що середні експортні ціни нижчі середніх імпортних цін у поточному періоді порівняно з цінами базового періоду. Тобто середній дохід від експорту товарів перевищує середні витрати на імпорт на 17,8%.

Розрахунки свідчать, що з експорту досліджуваного товару індекс ціни за Пааше становив 1,074, з імпорту – 1,306, індекс ціни за Ласпейресом – 1,203 з експорту та 1,382 – з імпорту.

Звідси ***індекс асортименту*** експорту $I_{ас} = \frac{I_p^P}{I_p^L} = \frac{1,074}{1,203} = 0,89$ та імпорту $I_{ас} = \frac{I_p^P}{I_p^L} = \frac{1,306}{1,382} = 0,95.$ Отриманий показник асортименту свідчить, що асортимент експорту товарів змінився на 11%, імпорту – на 5%, тобто, асортимент імпорту практично не змінився.

Навчальне видання

МАЗАРАКІ Анатолій Антонович,
МЕЛЬНИК Тетяна Миколаївна,
ДЬЯЧЕНКО Ольга Володимирівна,
П'ЯНКОВА Оксана Василівна,
ТУНІЦЬКА Юлія Миколаївна

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Підручник

Редактор Л. П. Покотилюк
Комп'ютерна верстка В. В. Яценка
Дизайн обкладинки Н. Ю. Слінкіної

Формат 60х84/16. Ум. друк. арк. 33,68. Тираж 300 пр. Зам. 895.

Видавець і виготовлювач
Київський національний торговельно-економічний університет
вул. Кіото, 19, м. Київ-156, Україна, 02156

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК № 4620 від 03.10.2013 р.